

► **NUEVA CARRETERA CENTRAL**

Lo que hubo detrás del recule del Ejecutivo ante PMO Vías (p. 12)

► **GUERRA EN MEDIO ORIENTE**

El ajuste de valorizaciones que ha gatillado en la plaza local (p. 22)

► **ESTRATEGIA**

El llamativo avance de los litigios empresariales contra el Estado (p. 26)

CONCESIONES MINERAS

Amenaza inminente

El cuestionado dictamen que aceleraría la caducidad de las concesiones mineras apunta a ser aprobado por el Pleno del Congreso. A sabiendas de ello, grandes mineras avanzan en el armado de planes de contingencia que involucrarían importantes ajustes a sus estrategias e inversiones en exploración. (p. 10)



SEMANAeconómica

ESPECIAL

INVERSIONES

A través de los principales gestores del mercado, **SEMANAeconómica** adelantará los ajustes clave de portafolios que le permitirán a los inversionistas peruanos quedar bien posicionados de cara a un segundo semestre marcado por el inicio de un nuevo gobierno.

Cierre de publicidad:
21 de abril

Fecha de publicación:
26 de abril

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

29 de marzo del 2026 | Año XL | No SE 2004

LA VOZ DE SE Los debates presidenciales sólo aportaron puyas, propuestas irresponsables y demagogia 6

VOCES Y OPINIONES Jorge Añaños, fundador y presidente del directorio de Industrias San Miguel 8

VOCES Y OPINIONES Dante Blotte, CFO de Repsol Perú 9

SE DESTACA La posible reducción del plazo de caducidad de las concesiones mineras pone en alerta al sector 10

SE DESTACA La presión diplomática fue decisiva para que el gobierno retroceda en su disputa con PMO Vías 12

Sectores y Empresas

TURISMO Futuro incierto en Machu Picchu 16

SECTOR PRIMARIO Medidos ante el FEN 17

CONSUMO Outdoor en racha 18

SALUD Inmater: "El mercado de fertilidad se está contrayendo" 18

INMOBILIARIO Tale: "En 2027 [queremos] entrar a más lugares de EE.UU." 20

Economía y Finanzas

BOLSA DE VALORES DE LIMA Valorizaciones en suspenso 22

COMMODITIES Aferrados al oro 23

INVERSIONES Una apuesta cada vez menos segura 23

BANCA Competencia hipotecaria 24

SEGUROS Pacífico: "Podríamos crecer por encima de 20% en 2026" 24

Management

ESTRATEGIA Cada vez más cerca de los juzgados 26

TECNOLOGÍA Lenovo: "El valor de la IA está en el talento humano" 28

DESARROLLO PROFESIONAL Anatomía de un malentendido 28

Legal y Política

FINANZAS PÚBLICAS Un peligroso lineamiento presidencial 32

CONGRESO Una farra disfrazada de reivindicación social 33

SUNEDU Filtro en litigio 33

POLÍTICA José Salardi (APP): "Se necesita una mirada fiscal responsable desde el Congreso" 34



Movidas



ROGER ARÉVALO fue designado por el gobierno como nuevo presidente del directorio de Petroperú, en reemplazo de Édgar Zamalloa.



HANS WERNER es el nuevo Gerente General para el Mercado Andino de Natura. Tiene más de 20 años de experiencia en la compañía multinacional brasileña de belleza y cuidado personal.



MANUEL GARCÍA MIRÓ BENTÍN fue elegido como presidente del directorio del Grupo El Comercio para el periodo 2026-2029.



RENZO BARBIERI fue nombrado como *head of the Andean Region* para Moody's Local, con responsabilidad sobre Perú, Bolivia, Chile y Colombia.



KARIM FLORES es la nueva gerenta de desarrollo de negocios de Grupo Eulen. La ejecutiva cuenta con más de 8 años de experiencia en el área comercial y de ventas.



MIGUEL OLANO asumió el cargo de gerente corporativo de administración y finanzas de Grupo Santa María, firma de desarrollo e inversiones inmobiliarias.



JOSÉ DIEGO RUIZ HUIDOBRO, abogado especializado en la práctica de derecho tributario, fue designado como *counsel* de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados.

SEMANAeconómica, el mejor análisis económico y de negocios para los líderes de las empresas en el Perú

Síguenos en:



SEMANAeconómica



Número SE 2004

Lima, 29 de marzo del 2026

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Jonathan Terranova V., Edward Abarca, Geraldine Hernández

ANALISTAS / Claudia Gutiérrez Coveñas, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong, Fiorella Hokama

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Héctor Castillo

GERENTE GENERAL / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

Una Beca BCP transforma más de una vida

En el BCP creemos que **impulsar el talento joven** es impulsar el futuro del Perú. Por ello, a través del **programa Becas BCP**, brindamos oportunidades de educación superior de calidad a jóvenes con alto potencial para que **desarrollen su talento y contribuyan al desarrollo del país**.



Este año, **80 jóvenes talentosos** recibieron una beca integral para estudiar en las mejores universidades del país.

Ya vamos
+1,200 becas
otorgadas a nivel nacional

Descubre más en: www.viabcp.com/becasbcp

Contigo y con todos



Revistas.PeruRadio.net.pe

UN DEBATE ESTÉRIL

Las nueve horas de debate presidencial, distribuidas en tres días por el Jurado Nacional de Elecciones, solo sirvieron para repetir ante los electores una fórmula vista a lo largo del último lustro: puyas, propuestas irresponsables y demagogia pura.

Orfandad de ideas, de solidez argumentativa y de solvencia técnica. Eso es lo que nos dejaron las tres primeras fechas del debate presidencial organizado por el Jurado Nacional de Elecciones (JNE), dedicadas a abordar nada más y nada menos que la seguridad ciudadana y la lucha contra la corrupción. La ciudadanía, que aún evalúa a quién otorgarle su voto el próximo 12 de abril, fue testigo de más de lo mismo: propuestas nulas o irrealizables, exceso de demagogia y falta de respeto a ese peruano que esperaba realmente conocer los planes de quienes aspiran a gobernarnos.

Ni siquiera los candidatos mejor posicionados en las encuestas de intención de voto pudieron aprovechar el espacio para compartir propuestas medianamente articuladas. Rafael López Aliaga de Renovación Popular, por ejemplo, apeló al populismo para plantear el encarcelamiento de CEO de empresas de telecomunicaciones como solución a la venta ilegal de *chips*. Y también a la imaginación, al asegurar que traería “30 bancos extranjeros al Perú” y convertiría los 19 ministerios actuales en apenas seis. ¿Cómo lo hará y —más importante aun— cómo esto aportaría a reducir la inseguridad? Son preguntas aún sin respuesta.

La candidata de Fuerza Popular, Keiko Fujimori, por su parte, afirmó que retiraría al Perú de la jurisdicción de la Corte Interamericana de Derechos Humanos para luchar contra la criminalidad. Nuevamente, sin explicar cómo lo haría ni en qué medida esta propuesta populista, repetida hasta la saciedad por diversos candidatos, ayudaría a reducir la delincuencia.

Los aspirantes presidenciales situados a la izquierda del espectro político tampoco perdieron la oportunidad de agitar la bandera del populismo. Y acaso la más llamativa fue la de la Asamblea Constituyente, enarbolada por Roberto Sánchez, de Juntos por el Perú. El autodenomina-



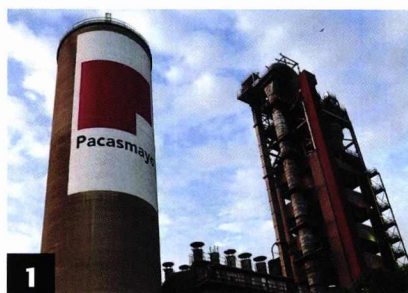
do ‘delfín’ de Pedro Castillo quiere posicionar la idea de que el país necesita redactar una nueva Carta Magna; una propuesta a todas luces trasnochada y cuyo impacto se sentiría en el bolsillo de todos los peruanos. Sánchez no debe olvidar que el modelo económico establecido en la actual Constitución es el que le permitió al Perú tener bases macroeconómicas sólidas, condiciones para atraer la inversión privada y reducir la pobreza y la inflación en favor de sus ciudadanos. Todo ello con el respaldo de un trabajo técnico y autónomo del Banco Central de Reserva.

Faltarían numerosas líneas para enumerar las propuestas demagógicas, irrealizables y poco concretas escuchadas durante la última semana. Y aún quedan tres fechas más. Desde estas páginas, esperamos y exigimos que temas urgentes que no han requerido la atención debida de los contendientes —como el alarmante crecimiento de las presiones de gasto por el populismo fiscal que arrecia desde el Congreso de la República o las irresponsables medidas que este poder del Estado pretende aprobar en materia minera y que, lamentablemente, podrían terminar favoreciendo al flagelo de la minería ilegal— sean abordados con responsabilidad y firmeza por esos quienes dicen aspirar a gobernarnos.

Ojalá no sean otras nueve horas y tres noches de carencias a ojos de la ciudadanía, que siempre es la que termina pagando los platos rotos de la improvisación. ■

Lo visto fue una falta de respeto a ese peruano que esperaba conocer los planes de quienes aspiran a gobernarnos

Qué Pasó



1 LUZ VERDE. La Junta Anual Obligatoria de Accionistas de Cementos Pacasmayo aprobó, con el 69.62% de los votos, los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2025. La reunión se realizó en medio de cuestionamientos de la SMV y las AFP por los pagos vinculados a la compra de Inversiones ASPI –empresa controladora– por la multinacional suiza Holcim. Eduardo Hochschild asumirá el pago de S/ 5.9 millones por asesorías ligadas a la operación. Previamente, el Indecopi autorizó sin condiciones la adquisición del 99.99% de Inversiones ASPI, lo que activa la obligación de Holcim de lanzar una OPA por al menos el 25% adicional de las acciones de la cementera.

2 ENERGÍA. Osinerghmin rechazó el pedido de TGP para ampliar el plazo de presentación del reporte con el que debía sustentar que el incidente del 1 de marzo en el ducto de Camisea calificaba como fuerza mayor. El regulador señaló que la empresa no acreditó los criterios exigidos: que el hecho fuera “extraordinario, imprevisible e irresistible”. TGP tenía 15 días hábiles para entregar el informe y podía solicitar una prórroga, pero debía justificarla estrictamente. Osinerghmin mantiene abierta la investigación técnica y advirtió que, de hallarse incumplimientos, iniciará procedimientos sancionadores.

3 CAMBIO. El abogado Waldir Ayasta Mechán juró como nuevo ministro de Energía y Minas en reemplazo de Ángel Alfaro, quien presentó su renuncia tras hacerse pública una denuncia de

violencia sexual en su contra formulada por la madre de su hijo, por hechos ocurridos cuando ella era adolescente. Ayasta se venía desempeñando como viceministro de Electricidad y previamente fue director general de Electrificación Rural del Minem,

4 ADVERTENCIA. El gobierno promulgó la ley que dispone el pago de gratificaciones y CTS a los trabajadores bajo el régimen CAS, a pesar de las advertencias fiscales por el costo estimado entre S/2,800 y S/3,050 millones que generaría la medida. Tras ello, el Consejo Fiscal advirtió que la aprobación continua de leyes compromete la sostenibilidad fiscal y estimó que el conjunto de normas aprobadas en 2026 implica un costo anual permanente de al menos S/11,400 millones, cifra que podría elevarse hasta S/15,000 millones si se consideran otras medidas no incorporadas en el presupuesto vigente.

5 DILEMA. El presidente José María Balcázar evalúa derogar la norma que reorganiza Petroperú. En una reunión con trabajadores fedrados de la petrolera y el gremio de transporte de carga pesada, anunció que esa medida forma parte de un paquete para fortalecer la empresa, que incluye un rescate financiero de más de US\$2,000 millones –15 veces superior al monto inicial de S/500 millones– para que pueda pagar a sus proveedores. En sentido contrario, el FMI señaló que las reformas deben continuar para mejorar la gobernanza, reducir costos y asegurar la viabilidad financiera de Petroperú, en un contexto de creciente presión fiscal por los sucesivos rescates. ■



Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

El voto y el emprendedor

La pregunta que importa no es quién gobernará, sino qué propuestas reales tiene dicho candidato para atender las urgentes necesidades del emprendedor peruano.

Jorge Añaños

Fundador y presidente del directorio de Industrias San Miguel - ISM



SOBRE EL AUTOR

Jorge es el fundador de Industrias San Miguel - ISM, compañía creada en 1988 en Ayacucho, en plena crisis del terrorismo. Junto a su esposa, Tania Alcázar, creó la primera fórmula de Kola Real, bebida que lideró la expansión de la compañía en el país y la región. Es Doctor Honoris Causa e Ingeniero Agrónomo por la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.

En cada proceso electoral, los peruanos ejercemos el derecho fundamental de decidir el rumbo del país. A menudo se debate si nuestro desarrollo depende de la urna o del esfuerzo diario, pero la realidad es que son complementarios. Si el voto es el cimiento habilitador, la acción cotidiana de ciudadanos y empresas es el corazón de nuestro desarrollo. Por ello, la pregunta central no debe ser solo quién gobernará, sino qué propuestas reales tienen los candidatos para apoyar al emprendedor peruano.

La discusión pública suele priorizar el rol del Estado y con justa razón, pues este es el responsable de brindar un ecosistema de facilidades. Pero hoy resulta necesario mirar al tejido productivo del país. El 99.7% de las empresas en el Perú son micro y pequeñas empresas (mypes): 6.1 millones de unidades económicas que sostienen la economía real y generan la mayor parte del empleo. Históricamente, estas han crecido y demostrado una resiliencia admirable, a pesar de las limitaciones institucionales.

No podemos ni debemos, sin embargo, condenar al emprendedor a sobrevivir "a pesar del Estado". Porque, de esa forma, su potencial permanece restringido y sin autoridades que eliminen las barreras estructurales. Lo afirmo desde mi propia experiencia de vida y trayectoria profesional. A lo largo de los años, aprendí a optimizar recursos en la adversidad. En un contexto desalentador como los años ochenta, por ejemplo, en lugar de rendirnos, mi esposa y yo creamos la primera botella de Kola Real en el patio de la casa de mis padres; la semilla que dio paso a la posterior fundación de Industrias San Miguel. Sé lo que es empezar desde abajo y enfrentar barreras. Y, por eso, sé que ayudar al emprendedor desde las políticas públicas requiere el replanteo de la formalización como primer paso.

Una pequeña empresa que recién empieza no puede asumir de golpe una planilla legal, el Impuesto a la

Renta o el IGV. Si se le exige todo desde el día uno, jamás se formalizará, porque los números simplemente no dan. El proceso debe ser paulatino y gradual. E igual de urgente es impulsar el saneamiento físico legal. Muchos emprendedores operan desde asentamientos y necesitan sanear sus predios para que sirvan como garantía y, así, acceder a una hipoteca o al sistema financiero.

Esto último nos lleva al mayor obstáculo de todos: el crédito. En los inicios de un emprendedor, cuando el riesgo es alto, muy pocos quieren apostar por ti y, si lo hacen, es con tasas muy altas. Es recién cuando ya creciste que todos te ofrecen crédito. Es en esa etapa inicial donde el Estado debe intervenir y asumir parte del riesgo.

Necesitamos recuperar el espíritu de la banca de fomento, como funcionaba el antiguo Banco Industrial, para otorgar créditos de promoción a la pequeña y mediana industria a tasas razonables. A esto deben sumarse alternativas de infraestructura, como parques industriales diseñados especialmente para estar al alcance de las mypes.

De poco sirven los debates políticos recientes, si ninguno de los candidatos que los protagonizan se muestra dispuesto a abordar estas necesidades concretas. Formalizarse, invertir y generar empleo son decisiones del ciudadano, pero requieren un entorno propicio que nazca de una elección responsable.

El voto no es un simple trámite. Es la herramienta para elegir un gobierno que entienda que su rol principal es arriesgarse por sus ciudadanos y construir un país que apueste, sin miedos ni trabas, por sus emprendedores. ■

No podemos ni debemos condenar al emprendedor a sobrevivir "a pesar del Estado"

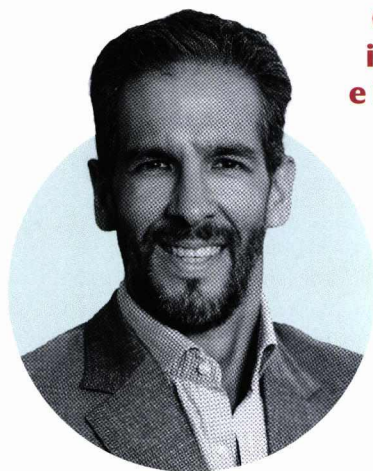
COLUMNISTA INVITADO

Ormuz: una garganta global con impacto local

Lo sucedido en el Estrecho de Ormuz no debe verse como geopolítica lejana. Su impacto alcanza a los balances de las empresas locales y al bolsillo del ciudadano.

Dante Blotte

CFO de Repsol Perú



SOBRE EL AUTOR

Dante es el CFO de Repsol Perú y Director de Refinería La Pampilla. Es Economista por la Universidad de Lima, con estudios de posgrado en alta dirección en ESADE (España) y otros estudios en Chicago Booth (EE.UU.), Cambridge Judge Business School (Reino Unido), Bechtel Corporation (EE.UU.), el Centro de Altos Estudios de Management Empresarial, entre otros. Es parte del Grupo Repsol desde 2009 y antes ha ejercido cargos ejecutivos en otras empresas del sector oil & gas y aeronáutico.

¿Qué conecta una franja de agua de apenas 40 kilómetros (km) de ancho, ubicada al otro lado del planeta, con la canasta familiar limeña? Que cuando el Estrecho de Ormuz está bloqueado por la guerra, el precio de llenar el tanque, de transportar alimentos, fertilizantes y todo lo demás se multiplica. La inflación puede empezar muy lejos de casa, en un corredor que concentra una parte crítica de la energía del mundo.

Con Irán al norte y Omán y parte de Emiratos Árabes Unidos al sur, Ormuz enlaza el Golfo Pérsico con el Golfo de Omán y el Mar Árabe. Su navegación se organiza en dos rutas de 3.7 km separadas por una zona de seguridad y su profundidad, de entre 60 metros y 100 metros, admite barcos superpetroleros de más de 260,000 toneladas de peso. Es angosto, pero suficientemente importante como para remecer la estabilidad energética global.

Por esa garganta suelen fluir unos 20 millones de barriles diarios (mbd) de crudo y productos, equivalente al 20% del comercio marítimo de petróleo y a casi una quinta

parte del mercado global de GNL. El corredor sustenta, además, una fracción sustantiva del comercio marítimo de fertilizantes, con inevitable arrastre sobre el precio de los alimentos.

La crisis actual del Estrecho de Ormuz tiene un impacto directo e inmediato en la economía real

La crisis que hoy vive el Estrecho de Ormuz no es la del 2025. En ese entonces, a pesar de las tensiones, no hubo bloqueos físicos sostenidos y el impacto fue especulativo. Hoy, en cambio, el flujo marítimo se ha reducido a una fracción y los ataques han disuadido el tránsito, empujando al precio del Brent más del 50%, por encima de los US\$110.

Las consecuencias sobre la oferta son inmediatas. Con Ormuz prácticamente detenido, los países del Golfo recortaron su producción de crudo en al menos 10 mbd y la oferta global se contrajo en 8 mbd en marzo, con un impacto significativo sobre los derivados. La energía que no sale de los puertos no llega a las refinerías y, en consecuencia, no alimenta camiones, aviones

ni industrias.

¿Se puede amortiguar este impacto? Solo en el corto plazo. Arabia Saudita puede llegar teóricamente a 7 mbd hacia Yanbu (Mar Rojo) y Emiratos Árabes Unidos puede mover 1.5 mbd hacia Fujairah (Golfo de Omán), a través de oleoductos de desvío. Pero la capacidad real para evitar pasar por el Estrecho de Ormuz ronda los 5.5 mbd, cifra claramente insuficiente frente a los 20 mbd habituales. Si bien pueden ser válvulas de alivio, no son sustitutas.

Los inventarios, por su parte, dan algo de oxígeno. Los stocks globales de crudo observados sumaban 8,210 millones de barriles en enero, con 25% "on water" (flotantes). Y, por primera vez, la Agencia Internacional de la Energía (IEA, por sus siglas en inglés) activó una liberación de 400 millones de barriles de reservas estratégicas; un puente temporal sobre un abismo logístico.

Aun así, la crisis actual tiene un impacto directo e inmediato en la economía real. Para las empresas, la energía más costosa encarece fletes e insumos, sube la inflación e incomoda a los bancos centrales, que tienen menos margen para bajar tasas y afrontar riesgos de subidas, que se traducirían en financiamiento más caro y *capex* más prudente. La economía real sufre donde duele: seguros marítimos al alza, tiempos de tránsito más largos, capital de trabajo tensionado. Y, cuando un "chokepoint" se atora, los balances respiran agitados.

Para el ciudadano, por otra parte, lo sucedido en Ormuz no debe verse como geopolítica lejana. Es gasolina más cara, pasajes elevados, incremento en la canasta familiar, en costo de créditos y, en general, un menor poder adquisitivo.

Hoy, el tiempo es el factor crítico. Aunque generan tensión, algunas semanas de restricción pueden absorberse parcialmente con oleoductos, inventarios y reservas. Pero meses de bloqueo comprometerían balances, inversiones y resentirían la demanda, con un sesgo bajista para el crecimiento global.

La economía mundial depende de que una estrecha franja de agua vuelva a fluir con normalidad pronto. De lo contrario, un problema táctico puede convertirse en un freno más estructural al ciclo expansivo. ■

ALERTA LATENTE

El cuestionado dictamen que reduciría el plazo de caducidad de las concesiones mineras de 30 a 15 años apunta a ser aprobado por el Pleno del Congreso. Conscientes de ello, las grandes mineras ya avanzan en el armado de planes de contingencia que involucrarían importantes ajustes de sus inversiones en exploración.



POR JUNIOR MIANI Y EDWARD ABARCA

El controversial dictamen que acelera la caducidad de las concesiones mineras consideradas como “ociosas”, aprobado recientemente por la Comisión de Energía y Minas del Congreso, se encamina a ser aprobado por el Pleno. Aunque las bancadas congresales hayan decidido guardar silencio frente a las críticas de los últimos días, sus votaciones más recientes y las del último quinquenio anticiparían una muy probable aprobación expeditiva del texto consensuado por la comisión.

A sabiendas de ello, importantes jugadores del sector ya evalúan cambios en sus estrategias de exploración. Significativas modificaciones de inversión que concretarían al consumarse este abierto atentado contra la minería formal.

Derrotero legislativo

La cuestionada propuesta plantea reducir de 30 años a 15 años el plazo para que una empresa titular de una concesión minera inicie producción o acredite una inversión mínima. Si en el décimo año no se registra actividad, el Estado aplicará penalidades y la falta de producción conllevaría la caducidad de la concesión cinco años después.

La iniciativa fue aprobada en comisión con los votos favorables de siete bancadas. Solo la congresista Diana Gonzáles, de Avanza País, votó en contra. Los tres representantes de Fuerza Popular, por su parte, no participaron de la votación tras solicitar una dispensa, según informó el presidente de la comisión, Víctor Cutipa, durante la sesión. El viernes 27, en entrevista con RPP, la lideresa del partido, Keiko Fujimori atribuyó la ausencia a

un acto “en son de protesta por la premura con la que querían aprobar una norma así”.

El presidente del Congreso y también congresista de Fuerza Popular, Fernando Rospigliosi, dijo a SEMANA Económica que todavía no se ha programado una fecha para que el dictamen sea discutido en el Pleno. Pero hoy todo indica que sería aprobado antes de 28 de julio, cuando llegue al debate. Y es que la reducción de los plazos de las concesiones mineras sería apenas el siguiente paso de un Congreso que viene respaldando medidas para simplificarle la vida a la minería informal y perjudicar a la formal. En diciembre pasado, 11 de

12 bancadas del Parlamento votaron a favor de la ampliación del Reinfo hasta diciembre de 2026. En conjunto, Fuerza Popular, Alianza para el Progreso y Podemos Perú sumaron 33 votos a favor y tres en contra. En la Comisión de Energía y Minas, el dictamen que propone ampliar el registro en cuestión hasta 2027 corrió una suerte similar: ocho bancadas votaron a favor y solo tres se opusieron.

“Saben lo que hacen. Tienen la información, pero deciden por sus propios intereses”, resume el representante legal de uno de los más importantes gremios empresariales, quien aceptó participar de este informe bajo la reserva de su identidad. El dictamen en cuestión, por ejemplo, fue aprobado a pesar de las opiniones desfavorables de distintas entidades técnicas consultadas; entre ellas, el Ministerio de Energía y Minas (Minem). “La gran minería tiene plazos amplios para iniciar la etapa de producción. El Congreso considera que subsanó las opiniones contrarias, pero no coincido con ello”, remarca la socia de Hernández y Cía., Miyanou Dufour.

Las diferentes bancadas presentes en la Comisión de Energía y Minas desoyeron, además, argumentos de gremios



Votaciones del Congreso sobre minería

% de votos (n° de votos)

Bancadas

	Comisión de Energía y Minas Aprueba caducidad de concesiones ociosas en 15 años (votos emitidos: 15)		
	72% (10)	7% (1)	21% (3)
	A favor	En contra	Abstención
Fuerza Popular	*Sus tres congresistas tenían licencia		
Alianza Para el Progreso	1	0	0
Podemos Perú	2	0	0
Perú Libre	1	0	0
Renovación Popular	0	0	2
Juntos por el Perú	2	0	0
Somos Perú	2	0	0
Acción Popular	1	0	0
Avanza País	0	1	0
Bancada Socialista	1	0	0
Honor y Democracia	0	0	1
Bloque Democrático	0	0	0
No agrupados	0	0	0

Pleno del Congreso

Aprueba ampliar el Reinfo hasta diciembre del 2026 (votos emitidos: 105)

	Comisión de Energía y Minas Aprueba ampliar el Reinfo hasta diciembre del 2027 (votos emitidos: 22)		
	57% (60)	35% (37)	8% (8)
	A favor	En contra	Abstención
Fuerza Popular	16	0	0
Alianza Para el Progreso	9	3	1
Podemos Perú	8	0	1
Perú Libre	4	3	3
Renovación Popular	2	8	0
Juntos por el Perú	6	1	0
Somos Perú	6	2	0
Acción Popular	3	4	1
Avanza País	0	6	0
Bancada Socialista	3	1	1
Honor y Democracia	1	2	1
Bloque Democrático	1	4	0
No agrupados	1	3	0

Comisión de Energía y Minas

Aprueba ampliar el Reinfo hasta diciembre del 2027 (votos emitidos: 22)

	Comisión de Energía y Minas Aprueba ampliar el Reinfo hasta diciembre del 2027 (votos emitidos: 22)		
	86% (19)	14% (3)	
	A favor	En contra	Abstención
Fuerza Popular	3	0	0
Alianza Para el Progreso	3	0	0
Podemos Perú	2	0	0
Perú Libre	2	0	0
Renovación Popular	1	0	0
Juntos por el Perú	2	0	0
Somos Perú	4	0	0
Acción Popular	0	1	0
Avanza País	0	1	0
Bancada Socialista	1	0	0
Honor y Democracia	1	0	0
Bloque Democrático	0	1	0
No agrupados	0	0	0

Fuente: Congreso de la República

empresariales que les explicaron a detalle los perjuicios que la iniciativa supondría para el sector minero formal. “Convocamos a todas las bancadas. Las de izquierda ni siquiera se presentaron. Les hicimos llegar documentos detallando los riesgos. Aun así, no hicieron caso. Y eso solo beneficia a la minería informal e ilegal, que podría aprovechar el retiro de las grandes empresas en estas concesiones”, asegura el representante gremial antes citado.

SEMANAeconómica se comunicó con los portavoces de distintas bancadas para consultar si mantendrán su postura en el Pleno. Ninguna brindó una respuesta clara.

César Revilla, de Fuerza Popular, y Flavio Cruz, de Perú Libre, sostuvieron que sus bancadas aún no se habían reunido para definir el voto. Por su parte, Ilich López, portavoz alterno de Acción Popular, reconoció que deberá convencer a su grupo parlamentario para adoptar una posición en contra del dictamen. “La ejecución de proyectos mineros requiere plazos amplios para realizar estudios de factibilidad, obtención de permisos y construcción de infraestructura. Un plazo tan breve es insuficiente para llegar a la etapa operativa”, considera López.

Golpe a las exploraciones

Lo cierto es que los grandes jugadores del sector tienen fresco el recuerdo de votaciones confirmatorias previas del Pleno en materia minera, incluso a pesar de los cuestionamientos. Por ello, algunos ya avanzan en el armado de planes de contingencia que activarían ante la aprobación del dictamen y que involucrarían importantes ajustes en las estrategias de exploración. “Tendríamos que [pasar a] pensar de forma cortoplacista”, reconoce el CEO de Volcan, Luis Herrera. Una lógica que choca con la naturaleza de largo aliento de la actividad minera y con la necesidad del Perú de asegurar una cartera futura de grandes proyectos. Y que pondría fin al repunte de las inversiones en exploración: tras tocar fondo en 2020, el

año pasado cerraron con un pico de US\$787 millones, según el Minem.

Una reducción de los plazos de caducidad de 30 años a 15 años colisionaría, además, con la realidad operativa del sector, que enfrenta procesos burocráticos excesivamente largos. En el Perú, los proyectos auríferos toman, en promedio, 29 años para entrar en operación. Y los de cobre pueden demorar hasta 62 años, según el Instituto Peruano de Economía. Así, la eventual aprobación de la cuestionada iniciativa obligaría a las compañías intensivas en exploración a frenar los avances en algunos

de sus proyectos e incluso repensar sus inversiones en el Perú. “Es una manera de irle cerrando la puerta a la economía formal. Si eso se aprueba, las compañías reevaluaremos seguir explorando”, advierte el VP de operaciones de Buena-ventura y vicepresidente del Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, Juan Carlos Ortiz.

Un escenario similar enfrentaría Volcan, que hoy cuenta con 11 proyectos de exploración activos. “Para llevarlos a producción, solo en permisología estamos hablando de entre 15 y 20 años”, cuenta Herrera. De aprobarse la norma en cuestión, Volcan probablemente dejaría en el camino aquellos proyectos que se acerquen al límite de los 15 años.

El cambio, por otra parte, añadiría una barrera de entrada para nuevos jugadores. Las concesiones mantienen su “edad” al ser transferidas y el dictamen reduciría el tiempo efectivo que tienen para generar valor. Entre permisos y exploración, el margen de 15 años se volvería muy acotado. “Una minera no va a comprar un proyecto con una concesión de más de cinco años que aún está en exploración, así se ubique en una zona interesante. ¿De qué le sirve, si el tiempo que tendría para seguir explorando antes de la caducidad sería menor del que demandan los permisos?”, cuestiona la socia de Minería, Recursos Naturales y Sostenibilidad de CMS Grau, María Cristina Alva.

“Si esto se aprueba
[en el Pleno],
las compañías
reevaluaremos
seguir explorando”

DESTRABE DIPLOMÁTICO

El retroceso del Ejecutivo en su fugaz pretensión de ponerle fin al acuerdo G2G de PMO Vías poco habría tenido que ver con un arrebató de reflexión institucional. La presión de la Embajada de Francia habría sido determinante para que el gobierno recule y, ahora, los dos meses perdidos podrían pasar factura tanto en los plazos como en los costos de las obras.



POR EDWARD ABARCA

El pasado 12 de marzo, el mismo día en que el Congreso de la República aprobaba interpelar al ministro de Transportes y Comunicaciones, Aldo Prieto, el gobierno finalmente firmó un acta de acuerdo con PMO Vías, la cual daría fin a su fugaz intento de resolver el contrato de asistencia técnica de la Nueva Carretera Central y la vía expresa Santa Rosa. El acuerdo se logró tras semanas de tensas negociaciones que solo lograrían destrabarse con la determinante —y hasta ahora inadvertida— participación de la Embajada de Francia en el Perú. Así pudo conocerlo SEMANAeconómica, a través de distintas fuentes con conocimiento directo de lo sucedido.

Las conversaciones —enmarcadas en el trato directo iniciado el 5 de febrero por el consorcio que componen las francesas Egis y Setec— se habrían entrampado por los intentos de Provías Nacional de ganar injerencia en el comité encargado de evaluar y puntuar a las empresas interesadas en construir el primer componente del proyecto Carretera Central: el túnel de Pariachi y sus accesos.

Diario de tensiones

Luego de que PMO Vías notificara a Provías Nacional el inicio del trato directo, la relación entre ambas partes ingresó a una fase de tenso silencio. El impacto no tardó en sentirse en los proyectos que, hasta antes de la resolución unilateral del acuerdo de

Gobierno a Gobierno (G2G), contaban con la asistencia técnica del consorcio francés. “Los contratistas y empresas involucradas en algunas partes del puente Santa Rosa o de la Nueva Carretera Central dejaron de tener respuestas a sus consultas”, cuenta un alto funcionario con conocimiento de los proyectos, sin autorización para declarar. De hecho, han pasado cuatro meses desde que el Consorcio Chalaco —integrado por Sacyr y Aecon— obtuvo la buena pro para la construcción de la vía expresa Santa Rosa, sin que hasta ahora se haya podido suscribir el contrato con Provías.

El limbo en el que quedaron atrapadas estas megaobras tuvo un punto de quiebre el 18 de febrero, un día después de la censura del entonces presidente José Jerí y en pleno paro de 48 horas en Junín, que exigía el inicio de obras de la Nueva Carretera Central. En los días siguientes, los abogados de ambas partes lograron encaminar conversaciones entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), Provías Nacional y PMO Vías, antes de que el conflicto escalara a un arbitraje. Según el contrato, esta etapa de trato directo tiene un plazo máximo de 60 días.

SEMANAeconómica pudo conocer que, en medio de las negociaciones, Provías

Líderes en financiamientos a clientes corporativos y empresariales



En el BCP nos enorgullece ser el aliado estratégico para transformar los planes de nuestros clientes en realidad e impulsar juntos el desarrollo del país.



US\$ 500,000,000

Sindicados de Mediano Plazo

US\$ 88,000,000

Participación BCP

Co-Estructurador y Prestamista



US\$ 325,000,000

Sindicado de Mediano Plazo

US\$ 75,000,000

Participación BCP

Co-Estructurador y Prestamista



US\$ 738,000,000

Sindicado de Mediano Plazo y de Fianzas

US\$ 75,000,000

Participación BCP

Prestamista



US\$ 300,000,000

Línea de Crédito Revolvente

Estructurador y Prestamista



S/ 300,000,000

Mediano Plazo

Estructurador y Prestamista



US\$ 71,000,000

Mediano Plazo

Estructurador y Prestamista



S/ 245,000,000

Mediano Plazo

Estructurador y Prestamista



S/ 225,000,000

Mediano Plazo

Estructurador y Prestamista

Empresa del Sector Agroindustrial

US\$ 60,000,000

Mediano Plazo

Estructurador y Prestamista

Empresa del Sector Agroindustrial

US\$ 220,000,000

Club Deal de Mediano Plazo y Línea de Crédito Revolvente

US\$ 40,000,000

Participación BCP

Co-Estructurador y Prestamista



US\$ 110,000,000

Club Deal de Mediano Plazo

US\$ 36,666,667

Participación BCP

Co-Estructurador y Prestamista



US\$ 260,000,000

Sindicado de Mediano Plazo

US\$ 45,000,000

Participación BCP

Prestamista



US\$ 300,000,000

Sindicado de Mediano Plazo

US\$ 37,500,000

Participación BCP

Prestamista



US\$ 35,000,000

Mediano Plazo

Estructurador y Prestamista



US\$ 630,000,000

Bonos Corporativos 144A/RegS

Joint Bookrunner



S/ 582,483,000

Certificados de Depósito

S/ 118,000,000

Bonos Subordinados Privados

Estructurador



S/ 290,249,000

Certificados de Depósito

S/ 227,551,000

Bonos Subordinados

Estructurador



S/ 230,667,000

Papeles Comerciales

Estructurador



S/ 185,000,000

Bonos Titulizados Privados

Estructurador



US\$ 45,000,000

Bonos Subordinados

Estructurador

Crecen las empresas, crecen sus colaboradores, crece la comunidad, crece el Perú.

Revistas.PeruRadio.net.pe

Nacional pidió contar con capacidad de decisión dentro del comité encargado de evaluar y puntuar a las empresas interesadas en construir el túnel de Pariachi, cuya convocatoria de licitación se inició en mayo de 2025. Actualmente, esta función recae en la PMO francesa. Esta primero define una lista corta de postores que cumplan con los requisitos técnicos para, luego, aplicar el filtro económico, puntuando y recomendando al ganador en función de la mejor oferta. La pretensión de Provías generó fricciones que se prolongaron por casi tres semanas y que solo se destrababan tras la intervención decisiva de la Embajada de Francia. “Su participación fue determinante. Sin eso, hubiera sido imposible”, reconoce una de las fuentes a las que accedió esta revista.

Tras la intervención diplomática, Provías terminó cediendo en su principal exigencia. El 12 de marzo firmó con PMO Vías un acta de acuerdo que asegura la continuidad del servicio de asistencia técnica del consorcio francés. “El acuerdo establece también que no se iniciarán acciones judiciales o arbitrales ni se presentarán reclamos indemnizatorios contra el Estado peruano”, explicó a esta revista Provías, mediante una comunicación oficial. SEMANAeconómica solicitó una entrevista con voceros de la entidad, pero estos se excusaron de declarar por falta de tiempo.

Como parte del entendimiento, Provías informó, además, que se ha previsto “la reestructuración del esquema del contratista mediante la integración de un consorcio de estándar internacional”. Según pudo conocer esta revista, ello implica solo formalizar legalmente el consorcio entre Egis y Setec —que en la práctica ya venía operando—, pues el contrato G2G original fue suscrito únicamente entre Egis y Provías. Estos cambios serán incorporados al contrato mediante una adenda, cuyo borrador ya vienen trabajando las partes.

Cronograma bajo presión

Durante su interpellación, el ministro de Transportes y Comunicaciones, Aldo Prieto, aseguró que las obras del primer componente de la Nueva Carretera Central se iniciarían antes del 28 de julio. Un calendario que pecaría de optimista, pues está condicionado a una serie de hitos aún

Provías habría exigido ser parte del comité encargado de puntuar a las empresas interesadas en construir el túnel de Pariachi

pendientes, como el de la asignación presupuestal.

El proyecto requiere con urgencia la asignación inicial de S/400 millones para poder adjudicar la construcción del túnel a la empresa que resulte ganadora en el proceso de licitación. “Nos reunimos con el MEF [el lunes 23] y nos ha asegurado que a fines de abril o inicios de mayo van a asignar el presupuesto, mediante un crédito suplementario”, refiere el gobernador regional de Junín, Zósimo Cárdenas. Pero, incluso si eso sucediera, los plazos seguirían ajustados. Recién hacia fines de mayo está previsto que las empresas interesadas presenten sus propuestas finales y no se descarta que soliciten ampliaciones, considerando los casi dos meses en los que el proceso quedó prácticamente paralizado por la falta de respuestas a las consultas. “Es probable, además, que ante los últimos sucesos las empresas incorporen una mayor contingencia de riesgo que encarecería el proyecto”, advierte una de las fuentes antes referidas.

En el mejor de los casos, podría llegarse a la firma del contrato antes del cambio de gobierno. Sin embargo, el inicio efectivo de las obras —con despliegue de maquinaria en campo— podría demorarse hasta tres meses adicionales tras la suscripción, en el escenario más realista. Y a ello se suma un frente clave aún pendiente: la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental detallado (EIA-d) del primer componente, que hoy atraviesa la fase de audiencias públicas. Según la presidenta del Senace, Silvia Cuba, se espera tener listo el informe de observaciones a más tardar a fines de abril.

Por último, también persiste la incertidumbre respecto al esquema bajo el cual se ejecutará el proyecto en su totalidad. “Todavía se evalúa si se hará íntegramente vía G2G, con posibilidad de endeudamiento para financiarlo, o bajo un esquema mixto, incorporando APP en algunos componentes”, advierte el gobernador regional de Junín, Zósimo Cárdenas.

SEMANAeconómica contactó a la Embajada de Francia en el Perú, a PMO Vías y al Ministerio de Economía y Finanzas para la elaboración de este informe. La primera declinó comentar, la segunda señaló no contar con autorización de Provías para declarar y el MEF no respondió hasta el cierre de esta edición. ■

 **Fundación Romero**

PRESENTA

Academia de *Oficios*

Un programa de capacitación **especializada y gratuita** que impulsa la empleabilidad de los jóvenes del Perú.

- 
- Clases **virtuales**.
 - Certificación por la **UPC** 100% **gratis**.

Encuentra tu perfil laboral en:

www.becasgruporomero.pe

En alianza con



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo



PERÚ

Ministerio
de Educación

Recursos.PeruRomero.net.pe

Sectores y Empresas

TURISMO

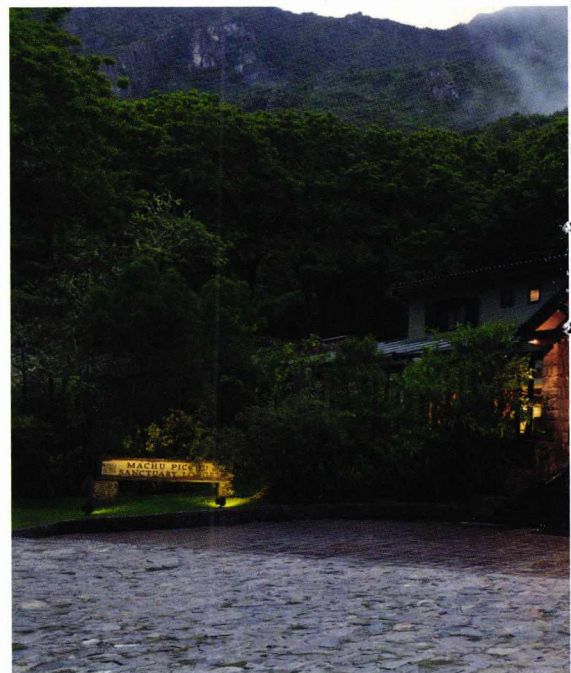
Futuro incierto en Machu Picchu

Mientras el laudo que dirimirá la disputa entre Belmond y el GORE Cusco se apresta a ver la luz, la crucial licitación para elegir al nuevo operador del Sanctuary Lodge apunta a mantenerse en el limbo por largo tiempo.

El futuro del hotel Sanctuary Lodge, ubicado a pocos metros de la ciudadela cusqueña de Machu Picchu, apunta a permanecer en la incertidumbre a mediano plazo. El laudo arbitral que terminaría con la controversia entre Perú Belmond Hotels y el Gobierno Regional (GORE) del Cusco vinculada a la administración del mismo se emitiría a más tardar el 8 de abril. Pero no resolvería el verdadero aspecto clave para el devenir del atractivo turístico: la licitación para elegir al próximo operador hotelero.

Los problemas entre Belmond y el GORE empezaron en 2023. El grupo solicitó ampliar su contrato de administración —que expiraba el 16 de mayo de 2025— por cinco años más para recuperar las pérdidas acumuladas de la pandemia del Covid-19. “Fueron conversaciones con bastante anticipación y el gobernador nunca nos dio una respuesta”, asegura un alto ejecutivo del holding, sin autorización para declarar. Debido a la falta de respuesta y a pocos meses de que venciera el contrato, Belmond inició un arbitraje en la Cámara de Comercio de Lima y más adelante solicitó una medida cautelar para asegurar la continuidad de la operación del hotel.

Tras la escalada del conflicto, las partes intentaron alcanzar un acuerdo al margen del arbitraje. “Reducimos el plazo que pedíamos, ya no era de 60 meses.



Accedimos a darle los baños, entre otros. Solo pedimos la extensión y que ProInversión realizara la próxima licitación”, afirma la fuente antes citada. El GORE no aceptó este último punto y modificó los términos del acuerdo,

razón por la que la compañía decidió no presentarse a la firma prevista para el 26 de enero.

Desde entonces, las partes aguardan el laudo arbitral, cuyo contenido podría abrir tres escenarios: que se le otorgue a Belmond la extensión completa de 48 meses, que se

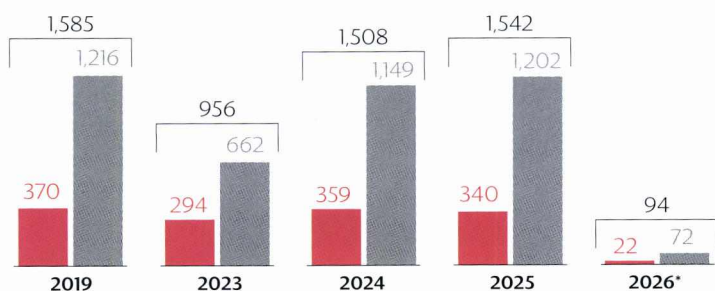
le conceda un plazo menor o que se disponga la devolución inmediata de la administración del hotel. “Vemos difícil que les pidan la devolución. Lo más probable es que les den una extensión, pero no por un periodo prolongado”, anticipa el presidente de la Cámara de Turismo de Cusco, Carlos González.

El factor realmente decisivo para el futuro del hotel, sin embargo, sería la licitación del próximo operador. Y en los últimos tres años el GORE no ha avanzado en los preparativos requeridos para dicho concurso. “Primero, queríamos tener el hotel para ordenar, distribuir mejor los servicios higiénicos y optimizar los terrenos antes de sacar una licitación”, argumenta el gobernador, Werner Salcedo, quien busca asumir directamente el proceso. “¿Por qué no podría hacerlo el gobierno

En tres años, el GORE no avanzó en los preparativos del concurso de licitación

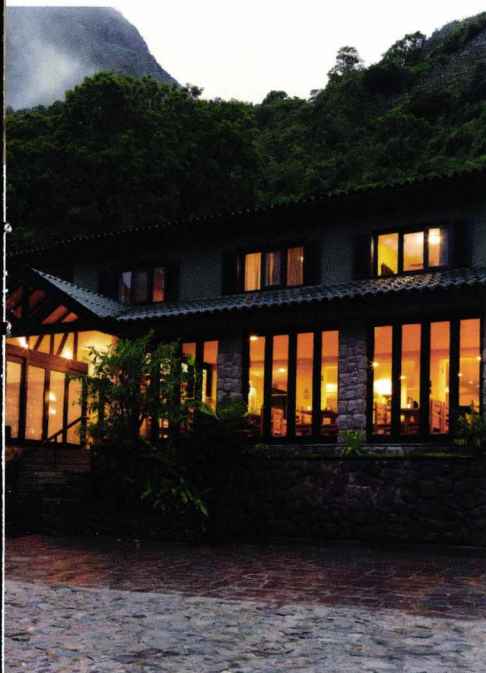
Visitantes a Machu Picchu (en miles de personas)

■ Nacional ■ Extranjero □ Total



* Información a enero

Fuente: Mincetur



regional?”, cuestiona Salcedo, como parte de un planteamiento que ya ha encendido las alarmas de los privados. “Si no lo hace ProInversión, será imposible atraer marcas de prestigio. Eso ocasionaría que deje de ser un hotel de alta gama”, advierte el gerente de estudios económicos de Comex Perú, Rafael Zacnich.

Otro riesgo es que el GORE decida entregarlo ‘a dedo’. “Ocurrió cuando la Municipalidad de Urubamba adjudicó la ruta Hiram Bingham a Torontoy”, recuerda el presidente de la Cámara de Comercio de Cusco, Fernando Santoyo. Ahora, un deficiente proceso de licitación podría deteriorar los servicios del Sanctuary Lodge, en un contexto en que el turismo de la zona ya se ha visto afectado por los paros. Como producto de ello, el flujo de visitantes extranjeros se mantuvo por debajo de los niveles de 2019 (ver gráfico). “El interés por venir al Perú se redujo 15% por la mala imagen de Machu Picchu”, remarca el CEO de Casa Andina, Juan Stoessel.

SEMANAeconómica contactó al grupo Belmond durante la elaboración de este artículo, sin obtener una respuesta institucional al cierre de la edición. (ASU) ■

SECTOR PRIMARIO

MEDIDOS ANTE EL FEN

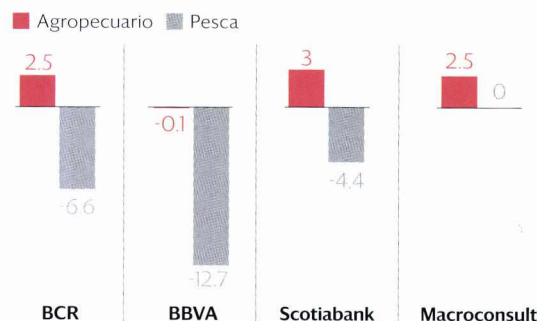
El anuncio de la llegada de El Niño Costero ha motivado un ajuste a la baja en las proyecciones del agro y la pesca (ver gráfico). Las empresas locales, sin embargo, aún perciben un riesgo acotado y están enfocadas, más bien, en mitigar la reciente alza de los costos operativos.

El Fenómeno de El Niño (FEN) se ha convertido en un factor clave en las estimaciones de los especialistas locales, siendo el sector primario el más vulnerable. “Como escenario base, asumimos un impacto del FEN de -0.16% [en el PBI de 2026]. Y mantenemos un sesgo negativo en los sectores primarios”, explica la economista senior del Sistema de Información de Macroconsult, Pamela Bernabé.

Aunque las empresas del rubro agropecuario vienen monitoreando las temperaturas, por ahora no prevén un escenario de fuertes precipitaciones. “No se ven lluvias que puedan afectar los cultivos”, afirma el gerente de administración y finanzas de Agroindustrial

Proyecciones para el 2026 en el sector primario

En %



Fuente: BCR, BBVA, Scotiabank, Macroconsult

Beta, Raúl Briceño. Las preocupaciones asociadas al FEN, en realidad, hoy atañen a la proliferación de plagas, como advierte el gerente general de Frutas de Piura, César Morocho.

Sin restarle importancia al fenómeno climático, la prioridad actual del sector es sobrellevar el impacto del alza coyuntural de los costos. Y es que, si bien el precio internacional del crudo se estabilizó en los últimos días, tras el fuerte incremento suscitado por la guerra en Irán, la rebaja aún no se refleja en el precio de los fertilizantes y fletes, debido a la especulación del mercado.

En caso de materializarse,

un escenario climático más agudo recién tendría lugar en el 2S26. “La magnitud del impacto la veremos entre junio y julio. Si las temperaturas bajan en extremo y el petróleo no regresa a sus niveles iniciales, el sector enfrentará un escenario complicado”, reconoce el gerente general de Evergreen, Aldo Fuster.

Por el lado de la pesca, hoy las empresas tampoco perciben un riesgo tan marcado en el corto plazo. “El escenario del FEN es bastante cambiante. Pasó a una condición débil y, en principio, no afectaría significativamente la primera campaña de pesca [de anchoveta en la zona centro-norte]”, dice Briceño, también CFO de Pesquera Exalmar.

En cuanto a la pota, el segundo recurso más importante para la industria, el desempeño también se mantendría favorable, según el presidente del Comité de Pesca y Acuicultura de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Alfonso Miranda. Y, si bien el norte enfrenta una mayor mortandad de la concha de abanico, esta situación se atribuye, más bien, a las condiciones de la zona. (CGC)



Andina



CONSUMO

OUTDOOR EN RACHA

La categoría de *outdoor* tendrá una de sus mejores campañas de Semana Santa de los últimos años. Las ventas crecerían entre 15% y 20%, impulsadas por una mayor disposición de liquidez y la reactivación del turismo, con una proyección de 1.9 millones de viajeros por el feriado largo, de acuerdo con estimados del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. "En los últimos dos años hemos tenido un buen crecimiento económico y esto ha generado mejores ingresos", explica el gerente general de Equipak, Johan Medina.

La mayoría de personas que viajan por estas fechas, y especialmente las familias jóvenes, suelen buscar esparcimiento en la playa. Lo que ha favorecido a las categorías vinculadas al *camping*. "Hay una mayor demanda por *camping* playero. La gente aprovechará para hacer viajes cortos y al aire libre en zonas cercanas a la costa, aprovechando el verano", anticipa Sebastián Errea, gerente comercial del Consorcio Sur Andino, representante oficial de National Geographic Camping en el Perú.

Además de las carpas, sacos de dormir y colchones inflables, las mochilas

y maletas son otros de los productos cuyas ventas están repuntando por la renovación natural de equipaje de cara a las temporadas altas. "Este desempeño responde no solo al incremento de viajes, sino también a que las compras se adelantan varias semanas y coinciden con la fase final de nuestra campaña *Backpack Season*, en marzo", anota el *general manager* Latam de Victorinox, Karl Kieliger.

Hoy, los *tickets* de las mochilas se mantienen por encima de los S/500 y las maletas superan los S/1,800, aproximadamente. De acuerdo con Errea, **esta temporada es una buena oportunidad para incrementar**

Las ventas de productos outdoor crecerían entre 15% y 20%

el ticket entre un 50% y 60% adicional, pues el cliente compra diferentes productos en una sola transacción y las ventas por e-commerce pueden

den crecer hasta 30%.

Para capitalizar esa demanda, las marcas se anticiparon con tiempo a las necesidades de inventario. En el caso de Equipak, si bien las importaciones se hacen cada 60 días, por campaña la mercadería ha llegado entre dos y tres meses antes. "Los feriados largos representan uno de los mayores desafíos operativos del año. Nuestra prioridad es anticiparnos a la demanda y escalar la operación sin afectar la experiencia del usuario", finaliza la gerente comercial multicategoría de Mercado Libre, Inés Hochstadter. (SCT)

SALUD

"El mercado de fertilidad se está contrayendo"

El CEO & *founder* de InMater, Luis Ernesto Escudero, detalla las apuestas de la clínica de fertilidad asistida para, en medio del bajón de la industria, crecer por encima del 10%.

¿Con qué resultados cerró InMater el 2025?

El mercado de fertilidad en el Perú se está contrayendo entre un 10% y 14%. Nosotros, sin embargo, crecimos entre un 5% y 6% en 2025. Tenemos casi el 23% del *market share*. Este año apuntamos a un crecimiento que oscile entre un 10% y 12%.

¿Cómo se han ampliado las operaciones de InMater?

Tenemos dos clínicas, la de San Borja y la de Magdalena, que inauguramos en noviembre del año pasado con la intención de llegar al sector B. Y dos centros captadores, uno en Primavera y otro en Megaplaza, que desarrollamos junto con IntegraMédica.

¿Cómo lograron ajustar sus tarifas en la sede de Magdalena?

Disminuyendo las utilidades en medicinas y honorarios médicos, logramos reducir costos entre un 10% y 15%, pero la tecnología es igual que en San Borja. Esto se hizo para el Programa InMater Contigo (PIC), que representaba el 60% de la demanda en San Borja. Hoy, la práctica privada ahí está cerca del 100% y casi toda la demanda en Magdalena corresponde al programa PIC.

¿Cuál es el ticket promedio en InMater?

Un ciclo de reproducción oscila entre los S/18,000 y S/21,000. Si es *low cost*, llega a S/16,000. Nosotros alcanzamos los S/24,000 en la práctica privada y con el programa PIC estamos en el rango de S/19,000. A través de campañas, como la del Día de la Madre, buscamos reducir los precios. En mayo lanzaremos una promoción, intentando que todo el ciclo cueste cerca de S/15,600.

¿Cuántos pacientes atienden hoy?

Cerca de 4,200 al año. Lo que tenemos que tratar de hacer es ampliar la tasa de conversión, que hoy está entre 15% y 17%.

¿InMater opera en regiones?

Uno de los socios fundadores trabaja en Arequipa con la marca, pero no existe una institución. En Tacna sí tenemos una sede captadora. La meta es abrir el tercer laboratorio en esa ciudad antes de que termine al año, para que los pacientes no tengan que venir a Lima. Con ello, queremos captar el mercado de Tacna, Moquegua e incluso parte de Chile, con Arica. (SCT)



InMater

LA POSITIVA INTEGRA TELEMEDICINA Y ATENCIÓN PRESENCIAL JUNTO A TELADOC HEALTH

La aseguradora incorpora un modelo híbrido de atención que combina médico online, consultas presenciales y acceso a segunda opinión internacional, con el objetivo de ampliar el acceso y fortalecer la prevención.

En alianza con Teladoc Health, líder mundial en telemedicina, La Positiva incorpora un modelo híbrido de atención que integra servicios virtuales y presenciales. Esta iniciativa busca fortalecer su ecosistema de salud con una propuesta más completa, preventiva y escalable.

A través de esta alianza, La Positiva podrá incluir la opción de médico de cabecera (*online*) en varios de sus productos, lo que permitirá a los asegurados tener un primer acercamiento para entender mejor su condición de salud.

El servicio no se limita a la atención virtual. También contempla atención presencial. "Nuestros asegurados podrán acceder a una consulta presencial luego de su primera atención virtual. En este consultorio serán atendidos por un profesional de la salud y también por el médico, que estará conectado de manera remota", explica Michel Fort, gerente general adjunto de Transformación y Salud en La Positiva.

UN MODELO HÍBRIDO PARA CERRAR BRECHAS EN SALUD

La iniciativa busca cerrar algunas brechas del sistema de salud actual.

En ese sentido, La Positiva proyecta abrir 10 centros híbridos a nivel nacional: dos en Lima y el resto en ciudades como Arequipa, Piura, Trujillo, Huancayo, Chiclayo, Cusco e Ica. "Desde el 15 de abril estaremos ofreciendo el servicio de telemedicina y, desde el segundo semestre, empezaremos a abrir nuestros Consultorios Médicos Asistidos por Telemedicina a nivel nacional", añade Fort.

La alianza con Teladoc Health será clave para el desarrollo del proyecto. La



Alberto Vásquez, gerente general de La Positiva Seguros, Theresa Ochoa, José Manuel Álvarez Quintero, presidente del directorio de La Positiva Seguros, Carlos Nueno, presidente de Teladoc Health Internacional y Michel Fort, gerente general adjunto de Transformación y Salud de La Positiva Seguros

compañía, líder en telemedicina, ya ha desarrollado iniciativas junto a Fidelidade, casa matriz de La Positiva. "Ellos nos proveerán todos los servicios de telemedicina y nosotros los complementaremos con el lanzamiento de nuevos productos",

señala el ejecutivo. Teladoc Health tiene presencia en más de 190 países.

Además, la empresa no solo aportará la infraestructura tecnológica, sino que también brindará capacitación a especialistas peruanos para el uso eficiente de sus herramientas.

BENEFICIOS PARA LOS ASEGURADOS

Uno de los principales atributos del proyecto es la amplitud de especialidades disponibles. La Positiva implementará el servicio de telemedicina en áreas como medicina general,

pediatría, nutrición y psicología, e incorporará nuevas soluciones como fisioterapia digital. En el primer año, la compañía estima acercar sus servicios de salud a más de 86,000 personas.

Otro elemento clave es el acceso a una segunda opinión internacional. "Con este servicio, podremos brindar a nuestros asegurados la posibilidad de acceder a una segunda opinión internacional. Esto nos permitirá acompañarlos en la toma de decisiones para el cuidado de su salud", explica Fort.

El lanzamiento de este servicio representa uno de los primeros pasos de La Positiva para fortalecer su propuesta de valor. En el mediano plazo, la compañía proyecta desarrollar nuevas soluciones y contribuir a la reducción de brechas en el acceso a la salud. "Nuestro objetivo es trasladar eficiencias a primas más competitivas. Existe un alto interés por los seguros de salud, pero su acceso sigue siendo limitado por el costo. Con esta alianza esperamos ofrecer primas más accesibles y alcanzar mayores niveles de penetración", concluye el ejecutivo. ■



Michel Fort, gerente general adjunto de Transformación y Salud en La Positiva

"En 2027 [queremos] entrar a más lugares de EE.UU."

José Alzamora, director de Tale Inmobiliaria, detalla que hoy el 80% de los ingresos de la compañía proviene de su operación en el Perú, mientras que el 14% corresponde a España y el 6% a Estados Unidos.



Tale Inmobiliaria

¿Cómo les ha ido durante estos primeros años en Palma de Mallorca, España?

Tenemos dos proyectos con más de 110 departamentos. Ya vendimos el 65% de unidades en el primero de ellos. El 14% de nuestros ingresos proviene hoy de la facturación de España y estamos en busca de nuevas oportunidades [en el extranjero].

¿Es por ese motivo que han lanzado un fondo de inversión?

Sí. Y hemos ingresado a Texas, que tiene un costo de generación de energía muy bajo, por lo que muchas empresas tecnológicas se están mudando allí. Estamos desarrollando un proyecto de 750 lotes. Ya vendimos

el 60%, generalmente a desarrolladores americanos que construyen casas ahí.

¿Les interesa ingresar a Florida, como otras desarrolladoras peruanas?

Estamos evaluando Florida. Este año vamos a estabilizarnos en Texas para en 2027 poder entrar a más lugares de Estados Unidos.

¿Qué monto de facturación alcanzaron en Perú durante 2025?

En 2025 superamos los US\$115 millones en ventas, con cerca de 1,000 unidades y 15 proyectos en cartera. Y este año queremos crecer aproximadamente 35%. Tenemos la expectativa de superar los US\$160 millones,

con 1,100 a 1,200 unidades vendidas.

¿A qué nuevas zonas de Lima planean ingresar pronto?

Venimos evaluando la compra de un terreno en Santa Catalina, La Victoria. Esperamos cerrarlo en el corto plazo. Y estamos entrando también por primera vez a Barranco, donde queremos hacer un desarrollo mixto entre departamentos, locales comerciales y oficinas.

¿Cuántos terrenos al año compran en promedio?

Entre seis y siete. Tenemos un equipo a tiempo completo en la búsqueda de terrenos. La competencia se ha intensificado. (EAA)

SEMANAeconómica

Sumamos más voces al mejor análisis



Liderazgo

Fernando Eguiluz
CEO de BBVA Perú



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco

Síguenos en:



LA IA IMPULSA LA EVOLUCIÓN DE LAS MICROFINANZAS

En el tercer y último capítulo de *La IA en las microfinanzas*, una serie desarrollada por Mibanco y Semana Económica, exploramos cómo la inteligencia artificial puede impulsar la innovación y crear nuevas oportunidades de hacer negocio en el sector financiero.

El avance de la inteligencia artificial está llevando a las microfinanzas hacia una etapa donde el foco ya no es únicamente ampliar el acceso al crédito, sino repensar cómo generar valor en el sector y contribuir a su evolución en los próximos años.

En este contexto, la IA se perfila como una herramienta capaz de impulsar la innovación y diversificar los modelos de negocio de las microfinancieras. Este fue el eje del tercer episodio de la serie audiovisual *La IA en las microfinanzas*, impulsada por Mibanco y Semana Económica.

El panel contó con la participación de Mario Rodríguez, CEO de Microsoft en Perú; Jean-Bernard Rolland, ex CTO de Covalto Bank y consultor de IA; y Sandro Denegri, Chief Data Officer de Mibanco, quienes compartieron sus perspectivas bajo la conducción de Carolina Carbone, Gerente del Área de Inteligencia Artificial de Mibanco.

Durante el espacio, los especialistas coincidieron en que el uso estratégico de la IA puede transformar la manera en que las entidades comprenden a sus clientes. A partir del análisis de datos, es posible identificar patrones, anticipar necesidades y ofrecer soluciones personalizadas, consolidando relaciones más sólidas. "Dejamos de ser una empresa de productos para ser una empresa centrada en las necesidades de nuestros clientes y con capacidad de reacción para cubrir dichas demandas", destacó Sandro Denegri, de Mibanco.

Asimismo, Mario Rodríguez, de Microsoft, señaló que la rentabilidad de la inteligencia artificial en las microfinanzas está directamente vinculada a una comprensión clara de su aporte al negocio: "Es importante saber qué KPIs va a tocar; qué parte del negocio va a crecer y en qué medida se generarán eficiencias, para asegurar que cada inversión en IA genere



El uso estratégico de la inteligencia artificial puede transformar la manera en que las entidades comprenden a sus clientes.

resultados", destacó.

Por su parte, Jean-Bernard Rolland destacó que la adecuada implementación de la inteligencia artificial también requiere de marcos normativos dentro de las empresas. "Se deben establecer guías claras sobre lo que los empleados pueden y no pueden hacer con la IA. Para impulsar esta ola de innovación, es fundamental definir estas normas para enfrentar temas de seguridad y gobernanza de los datos", señaló.



Carolina Carbone
Gerente del Área de Inteligencia Artificial de Mibanco.



Mario Rodríguez
CEO de Microsoft en Perú.



Jean-Bernard Rolland
Ex CTO de Covalto Bank y consultor de IA.



Sandro Denegri
Chief Data Officer de Mibanco.

Finalmente, este último episodio dejó en claro que la inteligencia artificial es un motor de innovación que permite crear nuevas oportunidades de hacer negocio, fortaleciendo la estabilidad de las entidades financieras. ■

Economía y Finanzas

BOLSA DE VALORES DE LIMA

Valorizaciones en suspenso

El conflicto de Medio Oriente está llevando a las casas de bolsa a ajustar los precios objetivo de las compañías locales. La minería, el 'agro' y la industria sentirían el golpe con más fuerza.

Los efectos de la guerra en Medio Oriente se hacen sentir en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y no solo a través de las cotizaciones actuales. El conflicto ha impedido que se materialicen los *upsides* esperados en los precios objetivo fijados por las casas de bolsa para una serie de empresas de diversos rubros. Y podría seguir motivando nuevos ajustes entre las SAB. “Con este entorno geopolítico, más tenso y con tasas libres de riesgo considerablemente más altas, las valorizaciones serán más ajustadas”, advierte la analista senior de Research de Inteligo, Daniela Loayza.

El golpe se siente, sobre todo, en el sector minero. El estallido de la guerra cortó los *rallies* que el oro y el cobre venían registrando en este 2026, un supuesto con el que las SAB contaban para sostener sus valorizaciones. “Si se hubiera mantenido el *rally*, hubiéramos estado evaluando esos ajustes al alza. Pero, dado que el panorama está muy volátil, ponemos en *hold* estas actualizaciones”, apunta el head de Research de Kallpa SAB, Marco Contreras.

El optimismo respecto a los fundamentos de los metales se mantiene y sigue marcando algunas valorizaciones, aunque los precios objetivo ahora sean

Bolsas de valores y commodities después del inicio de la guerra en Irán (en var. %)

25/03 vs. 28/02



Fuente: BVL

menores a los previstos antes del inicio del conflicto entre EE.UU. e Irán. Grupo Coril SAB, por ejemplo, acaba de revisar al alza sus precios objetivo para Cerro Verde y Buenaventura. “[Pero] si estuviéramos en un escenario con continuidad de lo que veníamos observando en los *commodities*, habríamos tenido una visión más alcista”, reconoce Brian Huaytalla, Jefe de Mercado de Capitales de dicha casa de bolsa.

Entre los principales gatilladores de estas revisiones resalta el cambio en las expectativas sobre las tasas de interés. Si cobra fuerza la posibilidad de un escenario de menos recortes o incluso de incremento de tasas, las valorizaciones podrían ajustarse aun más. “Durante enero realizamos una actualización a nuestros precios en minería, porque ya se observaba una escalada en las tensiones geopolíticas y también en Medio Oriente. En ese contexto, actualizamos nuestros precios, porque tenían un piso más alto para 2026”, detalla Loayza. Los análisis de Seminario SAB y Credicorp Capital apuntan en la misma línea. “En caso de que la situación persista, podríamos considerar reducir algunas valorizaciones en el sector minero”, adelanta el vicepresidente de Research de Credicorp Capital, Miguel Leiva.

El efecto, sin embargo, no se restringiría al sector minero. Según Leiva, el alza en los precios del combustible también podría impactar al sector industrial y derivar en revisiones a la baja para dichas empresas. El encarecimiento de insumos como la úrea y otros fertilizantes, por su parte, se sentiría en el sector agrario. “Empresas como Casa Grande, Cartavio y Pomalca podrían ver un impacto negativo en sus estados financieros y, por ende, en su valorización. El sector está en evaluación”, concluye Huaytalla. (JTV)

“Si la situación persiste, podríamos reducir valorizaciones en el sector minero”

Andina



AFERRADOS AL ORO

El apetito del inversionista *retail* peruano se mantiene inmune a la reciente corrección en el precio del oro. Lejos de espantar, la liquidación generalizada de marzo ha derivado en más compras de los inversionistas locales, con una convicción que incluso tomó por sorpresa a los intermediarios.

La toma de posiciones se venía gestando desde 2025. "El oro ha sido un activo al que los inversionistas le han puesto la mira desde hace buenos meses. Aquí se despierta el instinto del 'FOMO' (*fear of missing out*)", detalla el Director de *Investment Strategy & Advisory* de BBVA Perú, Carlos Müller.

La tendencia, sin embargo, se aceleró fuertemente en este 2026. Según datos de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y la *app* de inversiones Trii, la demanda de ETF vinculados al oro durante el *1T26* ha sido seis veces mayor a la registrada en el *1T25* y el monto promedio de compra se multiplicó por tres. "Lo que estamos viendo en marzo es una demanda más selectiva y madura, con más inversores con convicción, aprovechando la corrección para tomar posición", señala la *head* de *Growth* y Producto de Acciones de Trii,

Juanita Piraban.

El comportamiento contracíclico visto en marzo es llamativo. Mientras el oro retrocedía 15% respecto a sus máximos históricos, la demanda local se mantenía firme. En concreto, el GLD –ETF de oro físico, más asociado a un perfil de inversionista conservador– registró rebotes de compra a lo largo del mes, cada vez que su precio bajaba. E incluso se apreció un mayor apetito por instrumentos más agresivos y riesgosos: por ejemplo, el NUGT –un ETF de oro apalancado– está teniendo en marzo su mes de mayores compras del trimestre. "El inversor más sofisticado también está comprando la

corrección del precio y lo está haciendo activamente", agrega Piraban.

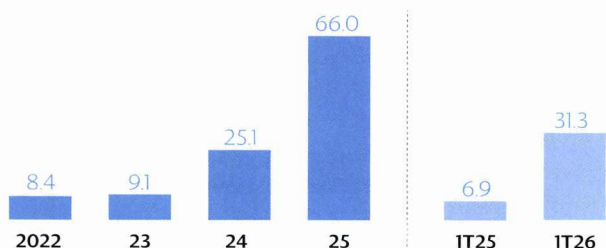
Hoy, los analistas del mercado ven esta toma de posiciones con optimismo de largo plazo. "El oro

representa entre el 5% y 10% de las carteras de nuestros clientes. La perspectiva es clara: debería mantenerse como una posición relevante en los próximos años", apunta el Jefe de Asesoría para Perú de SURA, Leonardo Baptista. Lo que convierte la corrección en una oportunidad. "Tratamos de aprovechar la coyuntura, porque vemos una caída momentánea y no por fundamentos", concluye el gerente general de Renta 4 SAB, Pablo Leno. (JTV)

Mientras el oro retrocedía 15% desde sus máximos, la demanda local se mantenía firme

Negociación de ETFs con exposición a oro en la BVL

En millones de US\$



Fuente: BVL, filial de nuam

Una apuesta cada vez menos segura



Pablo Leno,
Gerente general de Renta 4 SAB

La esperanza de una guerra de corta duración en Medio Oriente empieza a ponerse en entredicho. Y, si esa apuesta falla, el golpe podría ser más fuerte de lo esperado.

Los mercados parecen aferrarse a una idea cómoda: que Donald Trump, más temprano que tarde, reducirá la tensión, la guerra terminará y todo volverá rápidamente a la normalidad. El problema, sin embargo, es que esa apuesta empieza a perder sustento.

Las señales están cambiando. Quienes antes proyectaban recortes de tasas, hoy comienzan a incorporar la posibilidad de alzas. Lo que refleja un riesgo creciente de que el conflicto se prolongue, presione la inflación y obligue a los bancos centrales a endurecer nuevamente sus posturas.

El canal más evidente es el petróleo. Si las disrupciones en el Estrecho de Ormuz se extienden, los precios podrían escalar con fuerza. El impacto sería inmediato: mayor inflación, menor crecimiento y presión sobre los márgenes corporativos.

Este cambio de perspectivas ocurre en un momento delicado. El S&P 500 ha perdido niveles técnicos relevantes y, aunque el mercado luce sobrevendido, la historia muestra que las alzas de tasas combinadas con desaceleración suelen marcar puntos de inflexión en los activos de riesgo.

Trump, por otro lado, enfrenta también presión política. Con elecciones de *mid-term* en el horizonte, la tentación de escalar el conflicto para forzar una resolución rápida podría aumentar. El problema es que ese camino es altamente incierto.

¿Qué implica esto para Perú? Un petróleo más alto, que presionaría la inflación y podría retrasar recortes de tasas del Banco Central de Reserva. Aun así, por ahora los precios elevados de los metales seguirían sosteniendo la balanza externa.

Sí, el mercado apuesta por una rápida normalización. Pero, si esa apuesta falla, el ajuste podría ser más brusco de lo esperado.

COMPETENCIA HIPOTECARIA

El crédito hipotecario viene acelerando su crecimiento y las proyecciones de los bancos apuntan a una expansión de entre 8% y 10% este año, pese a la coyuntura electoral.

El saldo de los préstamos hipotecarios creció a un ritmo anual de 7.2% al cierre de enero

del 2026, su mayor expansión desde febrero del 2023, según el BCR. Además, en enero los bancos desembolsaron 3,565 hipotecas, una cifra récord para el primer mes del año. "En enero y en febrero nosotros hemos tenido desembolsos de hipotecas en récords históricos. Y vemos bastante dinamismo en la industria", confirma Javier Bernuy, gerente de Créditos Hipotecarios del BCP.

Ya en el 2S25 se empezó a

ver un mayor impulso de estos créditos. Detrás de este crecimiento hay una combinación de factores: por un lado está el marco macroeconómico favorable que ofrece el país, con inflación controlada, mejoras en el empleo y crecimiento económico, como resalta el *head* de Negocios Prescriptor y Bancaseguro de BBVA, Fernando Muñiz.

A esto se suma la estabilidad de las tasas de interés, consecuencia de la agresiva competencia entre bancos. Los bancos compiten en tasas para atraer a los clientes hipotecarios, quienes ahora cotizan en más de una entidad financiera, refiere Muñiz. Así, la tasa de interés promedio en soles de las hipotecas pasó de 7.92% en setiembre del 2025 a 7.78% a la fecha, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros

y AFP (SBS).

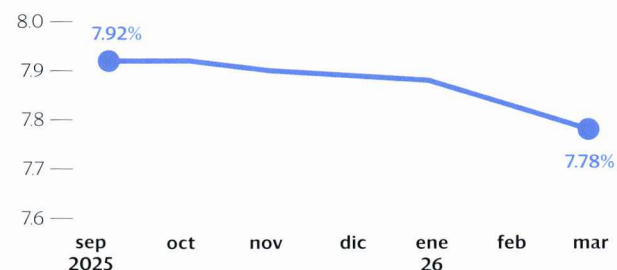
En abril o mayo las tasas podrían subir ligeramente por el conflicto en Medio Oriente, advierte Bernuy. Sin embargo, la demanda hipotecaria se mantendría resiliente. El segmento más dinámico es el de familias

de ingresos medios –de entre S/2,500 y S/5,000–, que está consolidando su patrimonio y que mantiene su intención de compra

Enero de 2026 cerró con una colocación récord para dicho mes

incluso en períodos electorales, refiere Scotiabank. Asimismo, Enrique La Torre Neuman, gerente de División Banca Inmobiliaria e Hipotecaria de BanBif, prevé un año mucho mejor al 2025 para los créditos hipotecarios, con una mayor participación de la vivienda de interés social y aún con algunas oportunidades en la compra de deuda hipotecaria. (MAP)

Tasas de interés de los créditos hipotecarios en S/ Promedio anual al cierre de mes (bancos)

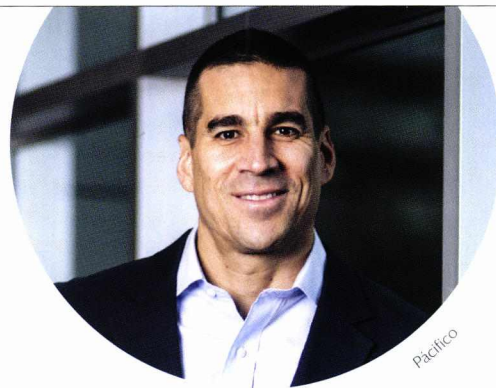


* Al 26 de marzo del 2026

Fuente: SBS

"Podríamos crecer por encima de 20% en 2026"

Rodrigo Zavala, *Tribe Lead* Vida y Pensiones de Pacífico Seguros, resalta que la demanda de productos vida inversión sigue creciendo, aunque el contexto electoral lleva a los clientes a contratar plazos más cortos.



Pacífico

¿Cómo están yendo los seguros de vida?

En 2025, a nivel de mercado, las primas de seguros de vida crecieron 25%. Y las rentas particulares –una modalidad de seguros de vida– aumentaron 60%. En Pacífico, los productos de vida crecieron 50%.

¿Qué explica el dinamismo de los productos de seguros vida con inversión?

Ha ayudado la liberación de fondos de las CTS, de las AFP y el regreso de activos que se fueron del país. Además, el sector de seguros está buscando atraer los excedentes no sólo de los jubilados, sino también de las personas que han generado un determinado ahorro. Por ejemplo, por la venta de un inmueble.

Entonces, está ofreciendo productos para diferentes perfiles de riesgo.

¿Y qué atrae de las rentas privadas?

Es un buen producto para el cliente con perfil de riesgo moderado o conservador, que quiere tener un retorno mensual conocido y preservar su capital. Y es una alternativa que no paga el impuesto a la ganancia de capital. Nosotros tenemos el Seguro Renta Flex.

¿El contexto político ha frenado el apetito por seguros vida inversión?

El año ha empezado bien para estos productos. Pero, dada la coyuntura electoral, hay una preferencia por tomar plazos más cortos.

En Seguro Renta Flex se toman ahora 5 o 7 años, cuando suelen ir a 10 años. Lo mismo ocurre con nuestro Fondo Vida Garantizado, que funciona como un depósito a plazo, ahora se prefieren plazos más cortos. También ofrecemos el seguro Vida Inversión Capital, que es muy parecido a invertir en acciones.

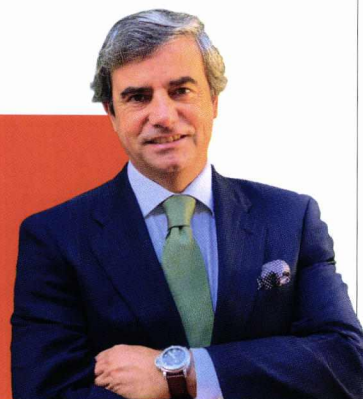
¿Lanzarán más seguros vida inversión?

Están en camino nuevos productos, la idea es tener uno o dos más este año.

¿Cuánto prevén crecer en estos seguros?

Si la coyuntura electoral no se percibe complicada podríamos crecer por encima del 20% este 2026. (MAP)

“Para mí, no es válida la teoría del *customer centric*”



Eduardo Martín Cardona, exdirector de Zara España - Grupo Inditex y vicepresidente de STF Group, explica por qué el cliente no debe ser lo primero para las marcas. Será *keynote speaker* de RETAIL 2026.

¿Cómo lograr la fidelidad de los clientes a las marcas en la actualidad?

La fidelidad ya no se “compra” con puntos o descuentos, sino que se construye con relaciones. Hoy, los clientes están más informados que nunca y perciben los valores que una marca transmite.

Las marcas que logran fidelidad hacen bien tres cosas. Primero, cumplen siempre con lo básico: entrega, calidad, servicio, tiempos. Si esto falla, no hay fidelidad posible. Segundo, generan valor emocional. No basta con satisfacer; hay que conectar. Me refiero a identidad; es decir, me representa, me genera confianza, me cuida y tiene propósito: comparto sus valores. Tercero, estas marcas son consistentes en todos los puntos de contacto: web, tienda, redes, servicio al cliente. Todo debe sentirse como “la misma marca”.

¿Qué deben entender las marcas cuando se habla de autenticidad, cuidado y coherencia?

Autenticidad es ser genuino y estar

alineado con lo que realmente eres, y tener una identidad clara y diferenciada. Cuidado es la capacidad real de poner a tus colaboradores en primer lugar y al cliente después, respondiendo ante sus sugerencias o problemas de una manera rápida y eficaz.

Para mí, no es válida la teoría del *customer centric*. Para mí, los clientes no son lo primero; lo primero son tus colaboradores, ya que, si ellos se sienten importantes y únicos, harán que los clientes también se sientan únicos e importantes.

Por último, coherencia es hacer lo que se dice que se va a hacer y alinear tu discurso con la cultura interna y con la experiencia que transmites a tus clientes.

En esa misma línea, ¿qué no es autenticidad, cuidado y coherencia? Es decir, ¿qué mitos existen al respecto que conviene dejar de lado?

Autenticidad no es impulsividad ni falta de estrategia. A veces, cuidar implica decir “no”, poner límites o tomar decisiones difíciles. Las marcas

deben evolucionar. La coherencia no es rigidez; es evolución con sentido.

El mito de que, si comunico valores, ya soy auténtico no es correcto. El cliente juzga por acciones, no por campañas.

Dada su amplia experiencia como asesor de empresas y ejecutivos, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria del retail en la actualidad?

Los principales desafíos tienen que ver, primero, con la omnicanalidad real —no solo presencia digital—. Debemos integrar las tiendas físicas, el e-commerce, la logística y la experiencia. Segundo, está el desafío de que los clientes son más exigentes y menos fieles. Comparan todo: precio, experiencia, valores, etc.

Tercero, está la presión en márgenes, debido a la competencia global —sobre todo, *low cost*—, el incremento de costos logísticos y las promociones constantes para alcanzar los objetivos de venta. Cuarto, el desafío de la diferenciación y la aportación de valor. Muchos productos se parecen y la experiencia

del cliente marcará la diferencia para que te elijan. También está el desafío que representa la gestión de datos. Las compañías, generalmente, tienen muchos datos, pero no siempre saben usarlos. Existe la “parálisis por el análisis”.

Por último, tenemos el desafío de la cultura organizacional. Es lo más importante y crítico para una compañía. Los equipos deben estar siempre alineados e identificados con lo que hacen, y la compañía debe “querer” a sus colaboradores, preocupándose por sus problemas y necesidades, ya que es la única manera de lograr resultados extraordinarios a través de las personas.

En línea con la pregunta anterior, ¿qué consejos podría dar frente a esos desafíos?

Solo daría un consejo muy sencillo: querer a tus colaboradores y hacerlos “amigo” de tus clientes, ya que todos queremos que nos quieran, y el cariño y la confianza son las ventajas competitivas más difíciles de copiar, incluso para la inteligencia artificial. ■

ESTRATEGIA

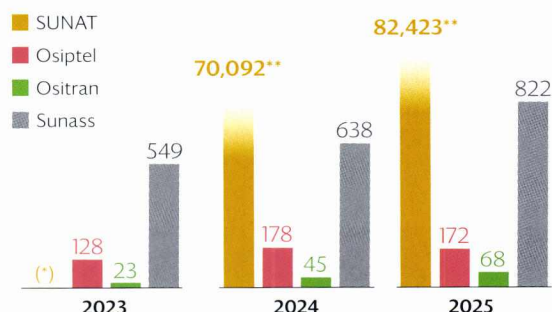
Cada vez más cerca de los juzgados

La compañías locales le han perdido el miedo a discutir judicialmente las decisiones de entidades del Estado. Hoy, los procesos contencioso-administrativos se multiplican en el Poder Judicial.

Las empresas peruanas han desterrado el histórico temor de litigar con los organismos que los supervisan y con el Estado, en general. Hoy, las compañías se muestran más proclives a llevar sus controversias con el Estado más allá del fuero administrativo. Así lo confirman las cifras del Poder Judicial (PJ): en 2025 se registraron 29,334 procesos contencioso-administrativos, lo que representa un incremento de 17% respecto al año anterior (21,242) y, a la vez, la confirmación de que judicialización ha dejado de ser un recurso extraordinario para el sector empresarial peruano.

Las razones que se esconden detrás de este giro estratégico son varias y dependen, en buena medida, de la industria y la entidad con la que toque litigar. Para el ex presidente del Osiptel, Rafael Muelle, por ejemplo, el incremento de los procesos contra dicho regulador respondería a un similar aumento en las sanciones emitidas y a una postura más “rebelde” de los administrados, sobre todo en temas como la comercialización ambulatoria de chips. Algo similar sucede con los procesos abiertos contra decisiones de una Sunafil cada vez más activa en la imposición de sanciones. Según el abogado laboralista Jorge Toyama, algunas de estas multas superan el millón de soles, haciendo virtualmente inevitable su judicialización.

Procesos contencioso-administrativos que se presentan al Poder Judicial (PJ) (en cantidad)



(*) Información no disponible/no otorgada por la entidad

**Para Sunat, corresponde a valores reclamados, que pueden ser llevados al PJ.

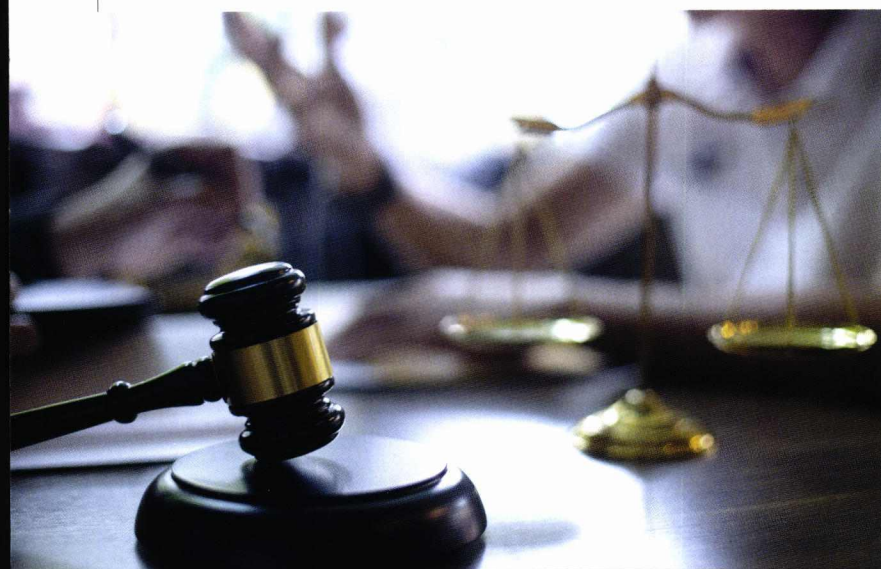
Fuente: elaboración propia, Sunat, Osiptel, Ositrán y Sunass

En 2025, la apertura de litigios contra entidades del Estado se elevó en casi 20%

En general, las empresas impugnan en la vía judicial cuando consideran que no existió infracción o que la sanción es desproporcionada. Pero también operan otros factores, como la disponibilidad de recursos legales. “En los últimos años se ha producido una ‘constitucionalización’ del derecho mediante acciones de amparo, que pueden escalar hasta el Tribunal Constitucional”, advierte el socio del área de litigio de DLA Piper, Guillermo Hesse.

En los temas tributarios la lógica es diferente. De acuerdo con un funcionario con conocimiento detallado de las controversias tributarias al que pudo acceder esta revista, a diferencia de lo que ocurría hace una década, ahora existen más juzgados especializados en tributación, lo que acorta tiempos, da mayor predictibilidad y puede generar una ruta más clara para procesos que lleguen hasta la Corte Suprema. “Esto propició que los estudios de abogados vieran al PJ como una vía más tuitiva de los derechos de los contribuyentes que el propio Tribunal Fiscal, incentivándolos a litigar”, detalla el funcionario, sin autorización para declarar.

Sin embargo, más litigios no implica necesariamente mejores resultados para las empresas. En entidades como Indecopi y Osiptel, más del 90% de las resoluciones administrativas son ratificadas en fuero judicial. “En el mejor de los casos, [las tasas de éxito] llegan al 20 o 30%. De cada 10 casos, solo se ganan tres”, asegura el abogado especialista en derecho empresarial, Octavio Salazar. (GHH)



Gettyimages

Ex Director de Zara España.
Experto internacional
en transformación empresarial

**EDUARDO
MARTÍN
CARDONA:**
**DE DOBLAR
CAMISETAS A
DIRIGIR ZARA
ESPAÑA**

Una trayectoria construida desde
la operación hasta la máxima
decisión.



SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNERS ESTRATÉGICOS



"El valor de la IA está en el talento humano"

Luis Córdova, Sr. *solutions & services executive manager* de Lenovo, analiza cómo las empresas peruanas están adoptando la IA, en un contexto donde el talento y el modelo *As-a-Service* redefinen la captura de valor.

¿Qué decisiones estratégicas deben tomar las empresas para convertir su rezago tecnológico en ventaja competitiva?

Aplicamos el concepto de *leapfrog* o 'salto de la rana'. Las firmas rezagadas pueden saltar a la última tecnología disponible sin transitar procesos intermedios. Es una oportunidad histórica para que el Perú genere un diferencial competitivo regional mediante una integración acelerada de la IA, apoyada por la sinergia entre la academia y las empresas.

Se suele priorizar la inversión en *hardware*. ¿Cuál es el error de gestión más común en este proceso?

Creer que los grandes centros de datos otorgan inteligencia automáticamente; no hay nada más falso. El valor de la inteligencia artificial no está en la infraestructura, sino en el talento humano. La infraestructura es sólo la 'fábrica', pero el éxito reside en saber qué producir: la IA proviene de la creatividad y curiosidad de las personas.

¿Cómo cambia la toma de decisiones financieras con el modelo *As-a-Service* en infraestructura?

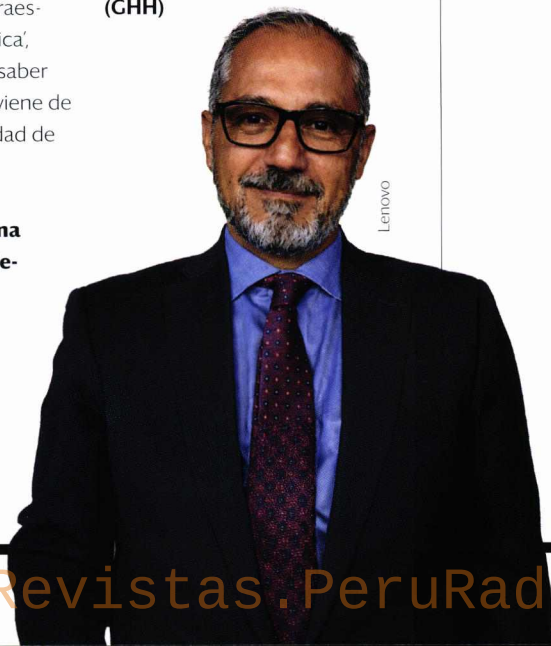
Migramos hacia un esquema *As-a-Service*. Ofrecemos un modelo *on-premi-*

se en el que la corporación paga sólo por el consumo. Esto elimina la inversión de capital inicial pesada y asegura tecnología siempre vigente, lo que permite a la gerencia enfocarse plenamente en su *core business*.

¿Cómo impacta esta tecnología en la reconfiguración de los negocios y qué rol juega la ética en su gestión?

La IA está reconfigurando los negocios; hay empresas que hoy nacen bajo estos modelos y otras tradicionales que deben reconvertirse para potenciar desde logística hasta procesos de venta. Dado que se manejan datos sensibles, el directivo debe liderar bajo un marco ético y regulatorio sólido. La IA no puede ser invasiva; el reto es potenciar la productividad sin vulnerar la privacidad ni la integridad de la información corporativa.

(GHH)



Lenovo

Anatomía de un malentendido



María Paz Oliva

Cofundadora de MBA Perú y *chief of staff* de Pacífico Salud

Comunicar es uno de los actos de liderazgo más poderosos y, a la vez, más subestimados del mundo corporativo actual.

Mi hermano y yo tenemos una discusión recurrente: cuando hay un malentendido, ¿falló el mensaje o quien lo interpretó? Durante años defendí que la responsabilidad era compartida. Que a veces uno escucha lo que quiere escuchar, filtra desde sus propios sesgos o simplemente no está prestando suficiente atención. Y sigo creyendo que algo de eso hay. Pero, con el tiempo, he ido inclinándome hacia otra idea: cuando comunicar es importante, no basta con decirlo bien; hay que asegurarse de que el mensaje que sea entendido.

En el mundo corporativo, esto se vuelve evidente de forma muy rápida. Una estrategia sólida puede diluirse, si no se aterriza con claridad. Un *feedback* bien intencionado puede generar distancia, si no se cuida el 'cómo'. Una decisión correcta puede encontrar resistencia, si no se explica el 'por qué'. No necesariamente porque alguien lo haya "dicho mal", sino porque entre lo que uno expresa y lo que el otro entiende hay un espacio inevitable. Y ese espacio hay que gestionarlo.

Es ahí donde la comunicación deja de ser un acto unidireccional. No se trata solo de transmitir, sino de construir entendimiento. Comunicar implica leer a la audiencia, ajustar el mensaje, dar contexto, repetir ideas clave y, sobre todo, escuchar cómo están siendo recibidas.

A veces creemos que ser claros es suficiente. Pero claridad para uno no siempre es claridad para todos. Y, en entornos donde todo se mueve rápido, asumir el entendimiento es uno de los errores más comunes.

Comunicar es uno de los actos de liderazgo más poderosos y, a la vez, más subestimados. Las palabras crean realidades. Pueden unir o dividir, motivar o frenar, acercar o alejar. En un entorno donde todos hablan, destacar no siempre implica decir más, sino lograr que el otro entienda y, sobre todo, que quiera escuchar.

SALUD ESTRATÉGICA

La salud privada como motor de desarrollo y confianza en el país

Auspiciado por:



Clínica
Ricardo Palma



Dr. Jaime Moya

Gerente de Salud de la
Clínica Ricardo Palma

La gobernanza corporativa constituye la base sobre la cual se construye la gobernanza hospitalaria. Mientras la primera establece reglas, responsabilidades y mecanismos de supervisión en cualquier organización, la segunda adapta estos principios a un entorno donde el “producto” es la salud y la vida, con un impacto directo en las personas. En este contexto, la gobernanza hospitalaria articula estructuras, procesos y prácticas que permiten dirigir, supervisar y rendir cuentas, equilibrando sostenibilidad financiera con calidad, ética y equidad en la atención, en un entorno cada vez más exigente.

Un rasgo distintivo del sector salud es

la coexistencia de dos lógicas: la clínica y la administrativa. Lejos de ser un problema, esta tensión puede fortalecer la toma de decisiones, si es gestionada adecuadamente. Por ejemplo, la implementación de historias clínicas electrónicas suele fracasar cuando responde únicamente a criterios administrativos. En cambio, los espacios de codiseño entre médicos, gestores e informáticos permiten soluciones más eficientes, pertinentes y sostenibles en el tiempo.

Algo similar ocurre con el uso de los antibióticos en cuidados intensivos: la urgencia clínica debe equilibrarse con criterios de salud pública. Herramientas como los programas de optimización permiten responder con rapidez, pero con control, monitoreo y aprendizaje continuo.

En salud, la gobernanza tiene un propósito superior: proteger la vida. Por ello, la calidad y la seguridad del paciente deben ocupar un lugar central, con directorios involucrados, indicadores claros y sistemas de mejora permanente.

Una gobernanza efectiva transforma la gestión. Mejora decisiones, reduce riesgos, optimiza recursos y fortalece la cultura organizacional. En un entorno donde la confianza es clave, la salud privada puede consolidarse como un motor de desarrollo, si se sustenta en instituciones sólidas, con foco en el paciente, transparencia y visión de largo plazo. ■





Fernando Eguiluz, CEO de BBVA Perú.



Joan Roca, Cofundador y Chef de El Celler de Can Roca.

III CUMBRE DE LA SOSTENIBILIDAD

EL AGUA AL CENTRO DEL NEGOCIO

En la III Cumbre de la Sostenibilidad organizada por BBVA, y con el apoyo estratégico de Semana Económica, líderes del sector empresarial, financiero y ambiental coincidieron en que el agua se ha convertido en una variable crítica para la competitividad y la continuidad del negocio.

En un contexto de creciente estrés hídrico, el encuentro puso sobre la mesa la necesidad de integrar la gestión de este recurso en la estrategia corporativa y en la toma de decisiones de largo plazo.

El evento arrancó con la participación de los destacados chefs,

Pía León y Joan Roca, y un panel principal enfocado en la mirada de líderes de diferentes sectores.

Luego, la jornada continuó con el desarrollo de tres mesas sectoriales, donde se analizaron los desafíos y oportunidades para una gestión más eficiente y articulada del agua en sectores clave como alimentos y bebidas; industria y manufactura; y construcción y desarrollo urbano.

Las conversaciones dejaron una idea clara: garantizar la sostenibilidad hídrica exige inversión e innovación, así como una mayor coordinación entre el sector privado, el Estado y la sociedad civil. ■

III Cumbre de Sostenibilidad BBVA



Pia León, Chef y Dueña de Kjolle.



Teresa García-Agullo, Head of Commercial and Institutional Banking South America de BBVA; **Aimi Yamamura**, Gerente de Innovación y Sostenibilidad de COFIDE; **Marco Fragale**, CEO de Orygen; y **Anton Willems**, Director Ejecutivo de PROFONANPE.



Teresa García-Agullo, Moderador, Head of Commercial and Institutional Banking South America de BBVA; **Aimi Yamamura**, Gerente de Innovación y Sostenibilidad de COFIDE; **Marco Fragale**, CEO de Orygen; **Anton Willems**, Director Ejecutivo de PROFONANPE.



Victor Gordillo, Head of Coverage & Sustainability de BBVA en Perú; **Julia Sobrevilla**, Directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad del Grupo UNACEM; **Samantha Meyer**, Gerente de Asuntos Institucionales y Comunicación Externa de SIDERPERU; y **Antonio Olortegui**, Gerente de Asuntos Corporativos de TASA.



Jill Khoury, Head de Sostenibilidad de BBVA en Perú; **Christian Ruiz Moreno**, Gerente General del Fondo MiVivienda; **Mariana Escobar**, Líder de Asesoría en Financiamiento Climático para la Región Andina y el Caribe del IFC; y **César Madrid**, CEO de Inmobiliaria Madrid.



Rafael Ibarguren, Gerente General de Agrícola Don Ricardo; **Michael Ortiz**, Gerente de Unidad de Negocios Sur ISM Perú-Chile; **Mariella Paredes**, Directora de Asuntos Públicos, Comunicación y Sostenibilidad de Arca Continental; y **Marina Andrés**, Head of Advisory CTB Global de BBVA.

FINANZAS PÚBLICAS

Un peligroso lineamiento presidencial

El jefe del Estado le ha 'marcado la cancha' a su círculo más cercano: las leyes del Congreso que hayan tenido su respaldo o el de Perú Libre serían priorizadas por encima de las advertencias del propio MEF y del Consejo Fiscal.

La nula voluntad del Poder Ejecutivo para oponerse a las leyes con impacto fiscal aprobadas por el Congreso (SE2003) tendría como origen un lineamiento fijado en las últimas semanas por el propio presidente de la República, José María Balcázar, a su círculo más cercano. De acuerdo con fuentes con conocimiento directo del tema a las que pudo acceder SEMANAeconómica, el jefe del Estado ha asegurado que su gobierno no cree en las advertencias del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Y mantiene la firme convicción de promulgar normas que tanto él como Perú Libre, su bancada, hayan elaborado o apoyado desde el Parlamento.

El presidente explicó sus criterios en una reunión con el primer ministro Luis Arroyo y asesores de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), llevada a cabo la semana antepasada. "[Afirmó que] no creía en los economistas, cuando pedían que se piense en la caja fiscal al aprobar normas", cuenta una fuente de alto nivel de la PCM, sin autorización para declarar. Como consecuencia de esa premisa, el gobierno le daría luz verde al Parlamento antes que atender las preocupaciones del MEF. "Cree que los comentarios del MEF y del Consejo Fiscal son de 'escritorio', de personas que no conocen las dificultades económicas de los trabajadores del Estado", agrega otra de las fuentes.

Las convicciones manifestadas por el presidente quedaron en evidencia cuando el gobierno promulgó, sin reparo alguno, la ley que aprueba el pago de la CTS y el aguinaldo a trabajadores CAS, agregando un gasto fiscal de S/3,000 millones anuales. "El MEF puede plantear la oposición, pero observar no depende de ellos, sino de PCM. Y no los veo proclives a cambiar la actitud", advierte el exministro de Economía y Finanzas y Director Ejecutivo de Videnza Instituto, Luis Miguel Castilla.

El nuevo lineamiento del gobierno, por otra parte, descartaría de plano la idea de presentar demandas de inconstitucionalidad contra leyes que tengan iniciativa de gasto. "Se fue Ernesto Álvarez, que prometió presentar demandas (SE1993), pero no llegaron. Con Denisse Miralles tampoco pasó nada. No sorprende que continúe

esa postura en el MEF", recuerda una fuente del sector que accedió a participar en este informe bajo la reserva de su identidad.

Solo en las últimas tres sesiones del Pleno del Congreso, se aprobaron 11 normas que generan gasto, según el Consejo Fiscal. Estas iniciativas y otras más que aún están

en proceso de aprobación elevarían la presión fiscal en S/11,000 millones anuales. "Si haces la matemática, la presión fiscal crece a un ritmo de casi el doble de lo que se proyecta que crecerán los ingresos. ¿Qué hará la siguiente administración para cuadrar los números?", remarca Alonso Segura, presidente del Consejo Fiscal.

Algunas de las iniciativas que hoy están en la agenda del Pleno incluyen el nombramiento de trabajadores de Salud que venían laborando como locadores de servicios, el nombramiento de docentes que no alcanzaron vacante o incorporar al personal CAS de Sunafil al régimen laboral 728. "Piensan que se garantizan ciertos derechos de los trabajadores, en lugar de ver soluciones que no impliquen un gasto inmediato, como impulsar el traslado a Servir", cuestiona el jefe de asuntos legales y regulatorios de ComexPerú, Pedro Chirinos. (JM)

Leyes con mayor iniciativa de gasto aprobadas por el Congreso este año

	Costo (en millones de S/)	Incidencia fiscal
Incrementar pensiones del personal militar y policial	14,851	Gasto permanente en pensiones
Establecer pensiones de docentes jubilados a la escala RIM	8,018	Gasto permanente en pensiones
Pago de CTS y aguinaldo a trabajadores CAS	3,006	Gasto permanente en remuneraciones
Incorporar al personal CAS del Minsa al régimen laboral 728	944	Gasto permanente en remuneraciones
Bono mensual de S/1,130 para veteranos de la pacificación nacional	122	Gasto permanente en remuneraciones
Bono mensual por desempeño al personal del régimen laboral 276 del sector educación	122	Gasto permanente en remuneraciones

Fuente: Consejo Fiscal

Una farra disfrazada de reivindicación social



Mávila Huertas,
Periodista

La falta de un verdadero equilibrio de poderes le permite al voraz populismo congresal hipotecar, hoy, esa estabilidad 'macro' que tanto costó construir.

El Congreso continúa acometiendo el mayor asalto a las finanzas públicas del que tengamos memoria, de forma oportunista e irresponsable. Aunque era difícil esperar de este mesura o recato, el actual Parlamento ha demostrado ser capaz de hipotecar el futuro de millones de peruanos con tal de ganar un pequeño bolsón electoral. Y, en ese afán, ha violado la Constitución.

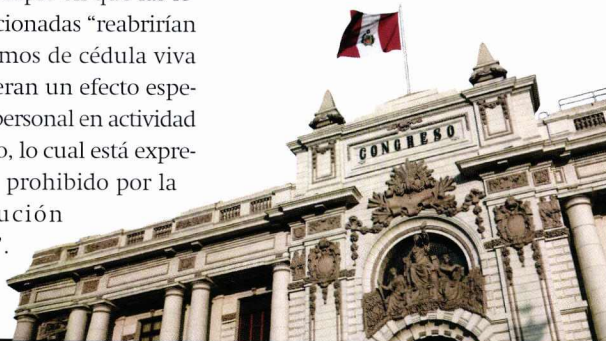
El último miércoles, en entrevista con *RPP*, el congresista Waldemar Cerrón calificaba la altísima desaprobación del Congreso como una falacia. Inmediatamente, 'sacó pecho' por la gran aceptación que han recibido leyes como la que aprobó beneficios para trabajadores del régimen CAS y la que dictaminó cambios en el sistema previsional de la Caja Militar y Policial. Normas que de un porrazo incrementarán el gasto fiscal en cerca de S/7,000 millones, sin que se haya previsto la fuente de financiamiento.

Dicha farra disfrazada de reivindicación social ha merecido un nuevo y contundente pronunciamiento del Consejo Fiscal. El último documento de dicha entidad hace hincapié en que las leyes mencionadas "reabrían mecanismos de cédula viva que generan un efecto espejo entre personal en actividad y retirado, lo cual está expresamente prohibido por la constitución vigente". Y no es

la primera vez.

En octubre, el Consejo Fiscal advirtió sobre el impacto adverso de otras 229 leyes sobre las cuentas del Estado. Aquella llamada de atención buscaba que el Ejecutivo, a través del ministerio de Economía y Finanzas, cumpla con preparar observaciones técnicas que le pusieran un freno al descalabro propiciado por las bancadas en campaña. Y que se proceda, con carácter de urgencia, a presentar ante el Tribunal Constitucional un pedido de aclaración de la desafortunada sentencia 984-2021, para que se cumpla el artículo 79 de la Carta Magna.

La Constitución es clara: "los congresistas no tienen iniciativa para crear ni aumentar gastos públicos", salvo en su propio presupuesto. Pese a ello, la falta de un verdadero equilibrio de poderes nos está conduciendo a un peligroso desenlace. Los próximos gobiernos tendrán que recortar el gasto público o endeudarse para cubrir los sobregiros de un populismo voraz, que amenaza con destruir una estabilidad macroeconómica que tanto le costó al país alcanzar. ■



FILTRO EN LITIGIO

Las demoras que enfrentan las universidades privadas para modificar su oferta académica podrían terminar en las próximas semanas. **En abril, la Sala Especializada en Eliminación de Barreras Burocráticas del Indecopi decidirá si ratifica la decisión de primera instancia emitida en septiembre que concluye que la Sunedu no puede someter a evaluación previa los cambios a los programas educativos.**

La reforma a la Ley Universitaria aprobada por el Congreso en 2022 estableció que la Sunedu podía revisar los cambios a la oferta educativa, pero en 2024 un acuerdo del Consejo Directivo interpretó que podía emplear esa facultad revisora antes de que las universidades modifiquen sus programas. "La entidad obligó a las universidades a tramitar autorizaciones antes de crear programas, ajustar mallas curriculares o trasladar sedes, subordinando la gestión académica a una revisión previa", explica Michael Luyo, socio de Stucchi Abogados.

Este esquema supeditó la ejecución de cambios al cierre de trámites y al levantamiento de observaciones, introduciendo demoras operativas, explica el socio de Cuatrecasas, Carlos Monteza. El Indecopi, sin embargo, concluyó que esa interpretación no tiene respaldo legal y añade etapas que extienden innecesariamente los plazos para implementar ajustes.

"El fallo estableció que la ley vigente sólo otorga a la Sunedu funciones de fiscalización *ex post*, permitiendo que las universidades registren sus cambios de forma inmediata y queden sujetas únicamente a una verificación posterior", agrega Giancarlo Baella, socio de Hernández & Cía. (TOT)

"Se necesita una mirada fiscal responsable desde el Congreso"

El ex titular del MEF y hoy representante de Alianza Para el Progreso matiza la posición de César Acuña en las encuestas de intención de voto. Y defiende el accionar de su bancada en el último lustro como una "apuesta por la sostenibilidad del país".



SEMANAeconómica

El plan de gobierno de Alianza Para el Progreso (APP) busca priorizar la adjudicación de grandes proyectos. ¿Cómo lo conseguirían, de ser elegidos?

El plan busca más inversión privada y más justicia social. Toda inversión, sea privada, local o extranjera, es bienvenida, porque genera mayor desarrollo.

De ser gobierno, ¿APP planteará acciones contra las leyes aprobadas por el Congreso que han afectado la caja fiscal?

Se tendrá que plantear analizando cada caso. Se necesita una reforma del Estado, reduciendo niveles intermedios, más allá de ministerios. Ahí también hay ahorro.

¿Pero presentarán acciones contra leyes nocivas aprobadas por el Congreso, que la propia bancada de APP apoyó en el último quinquenio?

No tengo el cálculo preciso de cómo votó la bancada, en general.

Votó en bloque, por ejemplo, a favor de la norma que reconoce gratificaciones y CTS a los trabajadores CAS.

No sabría decir, tendría que revisarlo con calma. Lo cierto es que se necesita una mirada fiscal responsable desde el Congreso.

¿La bancada de APP fue irresponsable?

No lo diría así, porque por la bancada también

pasaron leyes que incentivan la inversión.

¿Considera que su candidato, César Acuña, podrá repuntar en las encuestas?

APP es el partido mejor estructurado, con presencia nacional. César Acuña está entre el cuarto y el sexto lugar en las encuestas. Hay mucho movimiento.

¿El estancamiento se debe a la cercanía que tuvo con el gobierno de la presidenta Dina Boluarte y gestiones posteriores?

Si fuera así, César no estaría en esa posición en las encuestas. El accionar de APP en estos años fue porque apostó por la sostenibilidad del país. (JM)

SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete





SONDA [®] **HPE**
make it easy

ROUNDTABLE

Infraestructura para la IA

El nuevo reto estratégico de las empresas

7 DE ABRIL



Revistas.PeruRadio.net.pe

SE

/ Eventos

SAVE
THE
DATE

CENTRO ESPAÑOL
DEL PERÚ

20 DE MAYO

9:30 AM A 12:30 PM

2^{DO} SUMMIT DE FELICIDAD CORPORATIVA

Sin un descanso
auténtico, no hay
estrategia corporativa
que valga

CON EL APOYO DE MARCAS QUE INSPIRAN BIENESTAR


RIMAC

·buk·

Revistas.PeruRadio.net.pe